

UNIVERSIDAD MAYOR DE SAN ANDRÉS
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y FINANCIERAS
CARRERA DE ECONOMÍA



TESIS

**LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA Y SU INCIDENCIA EN
LA ECONOMÍA**

(Sector petróleo y gas, periodo 1990 – 2010)

POSTULANTE : FREDDY MANZANO GARNICA
TUTOR : M.A. BORIS QUEVEDO CALDERON
RELATOR : Lic. MARCELO AGUIRRE VARGAS

LA PAZ – BOLIVIA

2012

DEDICATORIA

A Dios por estar siempre conmigo

A mis padres FREDDY MANZANO RAMOS Y ROSARIO MANZANO GARNICA
DE MANZANO por su apoyo, comprensión y confianza.

A mis hermanos SAUL MANZANO Y BRAYAN MANZANO por todo su amor y
comprensión.

A la mujer que amo Nidia Gutierrez por su confianza

A mis compañeros Rino Quipildor, Moises Zonco, Jesus Quiroga, Walter
Bolaños, Felix Corini.

GRACIAS.

AGRADECIMIENTOS

Con todo aprecio y respeto a mi profesor Tutor: M. A. Boris Quevedo Calderon Director de la carrera de Economía, por su invaluable apoyo y por confiar en mí.

Al profesor relator Lic. Marcelo Aguirre Vargas, por su orientación y conocimiento.

El más profundo agradecimiento a mis estimados profesores, por transmitirme el conocimiento y experiencia: Lic. Juan Carlos Carranza, Lic. Luis Rada Velazco, Lic. Edwin Delgado, Lic. Napoleon Pacheco, Dr. Fernando Untoja, Lic. Ramiro Reyes, Lic. Gilka Averanga, Lic. Juilo Humerez, Lic. Alberto Quevedo Iriarte.

ÍNDICE

	Pág.
CAPÍTULO I	
INTRODUCCIÓN	1
1.1 Planteamiento del problema	5
1.2 Formulación del problema	8
1.3 Hipótesis	9
1.4 Variables.....	9
1.5 Justificación	10
1.6 Objetivos.....	14
1.6.1 Objetivo General	14
1.6.2 Objetivos específicos	14
1.7 Delimitación	15
1.8 Metodología	15
1.8.1 Tipo de estudio.....	15
1.8.2 Métodos	15
1.8.3 Técnicas.....	16
CAPÍTULO II	
MARCO TEÓRICO	17
2.1. Teorías sobre la Inversión	17
2.1.1 Teoría del acelerador	18
2.1.2 Teoría del flujo de fondos	20
2.1.3 Teoría neoclásica.....	22
2.2. La inversión extranjera directa (IED).....	26
2.2.1 Definición	26
2.2.2 Características de la IED	28
2.2.2 Tipos de IED	29
2.2.3 Teorías que explican la IED	34
2.2.3.1 Paradigma ecléctico	34
2.2.3.2 Teoría de la senda del desarrollo de la IED	35
2.2.4 Determinantes de la IED	38
2.2.5 Relación entre IED y crecimiento económico.....	44
2.2.6 Efectos de la IED	47

2.3	La IED en Bolivia	51
2.3.1	Antecedentes	51
2.3.2	Las políticas económicas y marco normativo favorable a la IED ...	57
2.3.3	Cambios en el marco regulado para el sector hidrocarburos	61

CAPÍTULO III

CARACTERIZACIÓN DEL EL SECTOR HIDROCARBUROS..... 64

3.1	Estructura institucional.....	64
3.2	Marco Legal	67
3.3	Producción.....	71
3.4	Industrialización	72
3.5	Certificación de reservas y necesidad de exploración	76
3.6	Participación del Sector Hidrocarburos en el PIB	79

CAPÍTULO IV

EVOLUCIÓN DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN EL

PERIODO 1990 -2010 81

4.1	Evolución de la IED	81
4.2	Evolución de la IED en el sector hidrocarburos	89

CAPÍTULO V

COMPORTAMIENTO DE LA ECONOMÍA BOLIVIANA DURANTE EL

PERIODO 1990 - 2010 94

5.1	Evolución del Producto Interno Bruto	94
5.2	Evolución de las exportaciones	97
5.3	Evolución de la balanza de pagos	101
5.4	Evolución del Índice de Desarrollo Humano	104

CAPÍTULO VI

EFFECTO DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA DEL SECTOR

HIDROCARBUROS EN LA ECONOMÍA BOLIVIANA Y EN EL ÍNDICE DE

DESARROLLO HUMANO 108

6.1	Efecto de la Inversión Extranjera Directa en los indicadores económicos durante el periodo 1990 – 2010	110
-----	---	-----

6.2	Efecto de la Inversión Extranjera Directa en los indicadores económicos durante el periodo de la capitalización (1990 – 1999)	115
6.3	Efecto de la Inversión Extranjera Directa en los indicadores económicos durante el periodo posterior a la capitalización (2000 – 2005)	119
6.4	Efecto de la Inversión Extranjera Directa en los indicadores económicos durante el periodo de nacionalización (2006 – 2010)	124

CAPÍTULO VII

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES..... 129

7.1	Conclusiones	129
7.2	Recomendaciones	133

BIBLIOGRAFÍA 135

BIBLIOGRAFÍA 135

BIBLIOTECA DE ECONOMÍA

CAPÍTULO I INTRODUCCIÓN

En la actualidad se acepta ampliamente el aporte que la inversión extranjera directa (IED) puede hacer al desarrollo de los países más atrasados o en vías de desarrollo como Bolivia. La IED es concebida como un instrumento importante para adquirir capitales, tecnología, acceso a mercados, etc. Es por ello que en las últimas décadas muchos gobiernos se han movilizad para hacer más atractivos sus países a la inversión de empresas multinacionales. Esta situación no ha sido siempre así, especialmente en los países latinoamericanos. “En los 60 y 70 el ambiente era más bien negativo, ya que muchos países percibían a la IED como el mecanismo mediante el cual los países ricos se apropiaban de las rentas de los recursos naturales que ellos poseían. Esto llevó, entre otras cosas, a la nacionalización de empresas mineras, petroleras, fundiciones y refinerías en esa época”¹.

La mayor aceptación de la necesidad de contar con capitales y tecnologías extranjeras cambió esa percepción en los años 80s y 90s, en la medida que las economías de la región se fueron integrando a la economía mundial, derribando las barreras al comercio de bienes, servicios y capitales de todo tipo.

El cambio de clima político y un conjunto de reformas destinadas a dar seguridad jurídica y facilitar los procesos de inversión extranjera se han traducido en un fuerte aumento de la IED en los países de la región, el cual ha coincidido con un aumento de ésta a nivel mundial, impulsada por los procesos de globalización. En períodos recientes ha surgido algún cuestionamiento a la visión más optimista de este proceso, pero desde un ángulo totalmente distinto: “el fuerte aumento de la IED en los países de América Latina es más bien un

¹ Vial Joaquín (2001). *Inversión Extranjera en los Países Andinos*. Documento de trabajo. CID: Center for International Development at Harvard University. Pág. 4.

reflejo de las debilidades de sus mercados financieros y de capitales, que hace preferible esta modalidad para quienes quieren tener una vinculación comercial más activa en la región”².

En el caso boliviano, históricamente la presencia de IED se remonta a 1925, de acuerdo a datos recopilados por Tahbub este año la IED en Bolivia ascendía a 147 millones USD y casi la mitad, unos 70 millones procedían de EE UU, mientras que la parte inglesa totalizaba unos 30 millones, la francesa otros 25 millones y la inversión chilena unos 22 millones de USD. El destino de las inversiones era principalmente la industria extractiva³.

Más tarde la tendencia hacia políticas más liberales, sobre todo en los años '90, sentaron las bases para la aplicación de lineamientos hacia la apertura a la IED. Efectivamente, a mediados de la década de los 90, la economía boliviana sufrió un cambio estructural. Por un lado, el proceso de capitalización de las empresas estatales permitió la entrada de capitales de empresas transnacionales y por otro, la IED se orientó al sector hidrocarburos. Ciertamente y tal como lo apuntan Farfán y Nina⁴ a medida que el manejo macroeconómico fue más cuidadoso, especialmente en las áreas fiscal y monetaria, después del programa de estabilización de la Nueva Política Económica (NPE) implementada en Agosto de 1985, los flujos de IED fueron incrementándose.

Entonces queda claro que el marco regulatorio de la capitalización no sólo fue diseñado únicamente en función del mercado interno boliviano, que es muy pequeño, sino que estuvo orientado más bien “hacia la atracción de inversiones

² Hausmann, R, y Fernández-Arias E. (2001). Inversión Extranjera Directa: Buen Colesterol? Inversión Extranjera Directa Versus Otros ingresos en América Latina. Publicaciones OECD.

³ Tahbub, M. (2008) El contexto sociopolítico de la Inversión Extranjera Directa en América Latina y en Bolivia. En: Gandarillas, M.; Tahbub, M. y Rodríguez, G. La nacionalización de los hidrocarburos en Bolivia. Icaria y Paz con Dignidad. Barcelona: CEDIB Bolivia.

⁴ Farfán, F. y Nina, O. (2001) *Atractivo de Bolivia a los Inversionistas Extranjeros*. Proyecto Andino de Competitividad. Instituto de Investigaciones Socio-Económicas Universidad Católica Boliviana. Pág. 2.

internacionales para incrementar la exploración y la producción de hidrocarburos, destinados al mercado exterior, potencialmente importante y creciente”⁵.

Con la capitalización de los hidrocarburos bolivianos se creó un ambiente atractivo para los inversionistas privados que contaban con todos los medios para explorar y explotar los recursos petroleros. “La capitalización logró mejorar los resultados en materia de reservas y producción, pero a costa de un alto malestar social”⁶.

Las estadísticas de IED muestran un incremento muy marcado de la inversión llevada en el sector hidrocarburos por las trasnacionales durante el periodo post-capitalización. Así por ejemplo en 1998 la IED en el sector totalizó 461,9 millones de dólares, hasta alcanzar a 462,8 millones de dólares en el año 2002⁷.

Sin embargo, este ambiente calificado como “excesivamente favorable” a los inversionistas extranjeros, se modificó con la nueva Ley de Hidrocarburos⁸ y con el Decreto de Nacionalización⁹ que seguía fielmente “los contenidos de la ley de hidrocarburos aprobada en el año 2005 y que permanecía sin ejecutar”¹⁰. De esta manera el Estado boliviano recuperó la propiedad, posesión y el control

⁵ Mora Contreras, J. (1998). “La capitalización de YPFB en el proceso de transformación de Bolivia en distribuidor de gas natural para el Mercosur”. Universidad de Los Andes/Facultad de Ciencias Económicas y Sociales. Mérida: Mimeo. Pág. 19.

⁶ Las inversiones efectuadas en el sector hidrocarburos, permitieron a Bolivia incrementar sus reservas en más de 1.000 %. En 1996, YPFB informaba de la existencia de 5,3 terapiés cúbicos (TPC) de reservas certificadas, que son la suma de las reservas probadas y las reservas probables de gas en el país; hacia fines de 2003 YPFB confirmó que las reservas certificadas existentes alcanzaban los 54,9 TPC. García Mario y Murcia María Fernanda (2008). *Evolución y perspectivas del upstream de gas natural en Bolivia*. En: Fontaine Guillaume y Puyana Alicia (coord.) (2008). *La guerra del fuego Políticas petroleras y crisis energética en América Latina*. Quito, Ecuador: FLACSO. Pág. 147.

⁷ Juan Manuel Ramírez (coord.) (2012). *La explotación de los hidrocarburos y el fomento del desarrollo en América Latina: los casos de Bolivia, Brasil y Ecuador*. Serie Avances de Investigación N° 71. Madrid: Fundación Carolina - CeALCI.

⁸ Bolivia: Ley de Hidrocarburos. Ley de 17 de Mayo de 2005.

⁹ Bolivia: D.S. N° 28701, “Héroes del Chaco”, del 01 de mayo de 2006.

¹⁰ Otalvora, C. E. (2007). Integración, des-integración y gasoducto del sur. En: K.-P. Schütt, F. Carucci (Ed.), *Retos y perspectivas de la integración energética en América Latina*. Caracas: ILDIS, Pág.163.

absoluto de los hidrocarburos, y las empresas no tienen los mismos incentivos que antes para invertir.

Esto significa que luego de la implementación de la Ley de hidrocarburos y del proceso de nacionalización, los incentivos para atraer inversión extranjera directa no son los mismos, y por lo mismo se pensaría que los niveles de reservas, producción e inversión disminuirían. Esto es confirmado por los datos del Banco Central de Bolivia, donde se observa que en el año 2006, la IED en el sector hidrocarburos cayó a 58,1 millones de dólares, por efecto del ambiente que generó el proceso de nacionalización en las empresas multinacionales. Posteriormente, en el año 2008 la IED en el sector hidrocarburos logra una recuperación alcanzado un nivel de 376,5 millones de dólares y 325,4 en 2009; sin embargo, esta última cifra no llega a los máximos logrados en el año 2002.

Teniendo en cuenta lo descrito, el presente trabajo de investigación se propone analizar la incidencia de la IED del sector hidrocarburos, en la economía boliviana durante el periodo 1990 – 2010, considerando que durante este periodo se implementaron reformas importantes como la capitalización del sector hidrocarburos y la reciente nacionalización del mismo.

Finalmente se debe señalar que el objetivo más importante de todo país debe ser “impulsar el bienestar económico y social mediante la adecuada canalización del capital a aquellas inversiones que arrojen el máximo de rendimiento. Esto se refiere tanto al financiamiento interno como el internacional, también a niveles público, que toma en cuenta el aspecto económico, pero más en especial los aspectos públicos y sociales como a niveles privados que la atención se fija más en el terreno económico”¹¹.

¹¹ Menéndez Martínez Mario Alfredo (2007). La necesidad de crear una Ley anti dumping para mejorar las relaciones comerciales entre Guatemala y otros países. Guatemala: Universidad de San Carlos de Guatemala, Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales. Pág. 5.

1.1 Planteamiento del problema

Respecto a la IED existen diversos estudios que se han centrado en factores determinantes y efectos en las economías receptoras. Más aun, en las últimas décadas se ha avanzado especialmente en lo referente a los factores determinantes. Respecto de los potenciales efectos de las operaciones de empresas transnacionales, se ha pasado de visiones teóricas a enfoques empíricos cada vez más integrales. Sin embargo, aún persiste un intenso debate sobre los efectos de las actividades de las empresas transnacionales, sobre todo en países en desarrollo debido a la dificultad para encontrar una relación lineal causal entre IED y crecimiento económico, productividad e innovación¹².

Según la revisión de literatura, la IED tiene diversos efectos en el país receptor de estos flujos. Un estudio de Naciones Unidas y Cepal, señala que entre los efectos directos estarían el mayor acceso a divisas, el aumento de la formación bruta de capital fijo, el incremento de la oferta (mayor producción y mayor acceso a bienes y servicios, aumento del empleo, creación de encadenamientos productivos), la mayor recaudación impositiva y los asociados a un aumento de las exportaciones. A través de estos mecanismos, el efecto de la IED en el crecimiento económico sería similar al que tendrían las inversiones si fueran realizadas por empresas nacionales¹³. El mismo estudio, señala que los efectos indirectos estarían relacionados con los derrames en productividad y salarios, transferencias de tecnología y acumulación de capacidades, capacitación de capital humano, externalidades pecuniarias sobre el empresariado local y promoción de la innovación y nuevas trayectorias de aprendizaje. Mediante estos mecanismos la IED puede aportar al crecimiento

¹² Naciones Unidas – CEPAL. Ob. Cit. Pág. 40.

¹³ Naciones Unidas - CEPAL (2010). *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile: Naciones Unidas. Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial de la CEPAL. Pág. 29.

económico en forma diferente a una inversión nacional, lo que muestra los beneficios asociados al carácter extranjero de la inversión.

En consonancia con los postulados teóricos que destacan enormes beneficios de la IED en los países en vías de desarrollo, en los inicios de los años 90, el Fondo Monetario Internacional a través del denominado “Consenso de Washington”, con el apoyo de Estados Unidos promovió la idea de que la inversión extranjera transformaría las economías de los países en desarrollo, trayendo capital, empleos y crecimiento. “En consecuencia, se ha alentado a los gobiernos nacionales a privatizar sus empresas estatales, antes de incentivar sus sectores privados hacia una futura industrialización. Llegaron, incluso, a condicionar la concesión de préstamos a la privatización y a la liberalización de sus economías”¹⁴. Sin embargo, mientras se promocionaba los beneficios de la inversión extranjera, también se reconocía que los beneficios no eran automáticos y que la inversión extranjera podría acarrear costos.

Siguiendo las tendencias mundiales y los lineamientos del Fondo Monetario Internacional, Bolivia implementó un conjunto de reformas estructurales en el intento de atraer inversión extranjera al país. No obstante, dados los resultados decepcionantes en crecimiento y reducción de la pobreza, posteriormente fue descrito por el FMI como “el rompecabezas boliviano”¹⁵.

Bolivia ha privatizado cinco de sus principales empresas estatales como parte de su estrategia para atraer inversión extranjera. La más importante es la estatal petrolera perteneciente al sector más dinámico de la economía boliviana y la que mayor inversión extranjera recibe.

¹⁴ McGuigan Claire (2007). Los beneficios de la inversión extranjera ¿Cuáles fueron sus resultados en el sector de petróleo y gas en Bolivia? La Paz: CEDLA, Pág. 3.

¹⁵ McGuigan Claire. Ob. Cit. Pág. 5.

Sin embargo, en el caso de la IED en Bolivia, los efectos parecen no guardar correlación con la literatura económica, si se tiene en cuenta los índices de crecimiento, exportaciones, balanza de pagos y acceso a servicios básicos (desarrollo humano). Así por ejemplo, “el efecto sobre el crecimiento del PIB en el largo plazo ha sido bajo (con una elasticidad estimada de alrededor del 1%); teniendo un impacto más significativo sobre la expansión del PIB de hidrocarburos, pues la mayor parte de las inversiones fue destinada al sector”¹⁶. Es más, actualmente el 49,6% de la población boliviana se encuentra bajo la línea de pobreza, acentuándose en el área rural donde el 65% de la población es pobre, con una tasa de desempleo abierto de 2,8%¹⁷; tampoco se evidencian mejoras significativas en la satisfacción de necesidades básicas, ya que para el año 2010 Bolivia presenta un índice de desarrollo humano de 0,66 ubicándose en el puesto 108 de 118 países del mundo¹⁸.

Los datos presentados coinciden con las conclusiones de un estudio efectuado en los países del Mercosur, donde se señala que “los impactos macroeconómicos de la IED en el Mercosur no han sido significativos, ya que su efecto sobre el crecimiento de los países de la región no fue positivo ni negativo”¹⁹. Esto sugiere que la IED no es una panacea para el crecimiento ni para mejorar generalizadamente el desempeño empresarial en los países receptores, como tendían a suponer de manera explícita o implícita los sostenedores del llamado Consenso de Washington, que inspiró la oleada de reformas de los años 1990; pero tampoco se puede avalar la actual percepción mayoritariamente negativa de la IED que ha trascendido en los últimos años en varios países de la región.

¹⁶ Muriel Beatriz y Barja Gover. (2006). *Inserción internacional en Bolivia: estrategias, resultados y perspectivas*. Documento de Trabajo MpD (Maestrías para el Desarrollo) 005/2006, Universidad Católica Boliviana. La Paz Bolivia. Banco Interamericano de Desarrollo. Pág. 40.

¹⁷ UDAPE (2011). *Dossier de Estadísticas sociales*. La Paz Bolivia.

¹⁸ Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (2011). *Informe sobre Desarrollo Humano 2011 Sostenibilidad y equidad: Un mejor futuro para todos*. Madrid, España: Ediciones Mundi-Prensa.

¹⁹ Chudnovsky Daniel y López Andrés (2007). *Inversión extranjera directa y desarrollo: la experiencia del Mercosur*. Revista de la CEPAL N° 92. Pág. 19.

En un país con los niveles de pobreza y desigualdad de Bolivia, sólo en la medida en que la evolución del sector de hidrocarburos vaya acompañada de mejoras en el bienestar de la comunidad se puede esperar que las reformas y políticas sean sostenibles. Esa fue la principal causa del descrédito de las políticas de privatización en el sector y de su posible reforma en el futuro próximo. Las nuevas reformas deberán incrementar las reservas atacando el problema social o enfrentar la misma incertidumbre.

Por ello resulta importante efectuar un estudio sobre el impacto del IED en la economía boliviana, es decir, sobre los efectos que hubiera producido en el crecimiento económico, en las exportaciones, empleo, balanza de pagos y particularmente en los índices de desarrollo humano en términos de acceso a servicios básicos (salud, educación, vivienda, agua potable, electricidad, telefonía).

1.2 Formulación del problema

Teniendo en cuenta las consideraciones expuestas, el problema de investigación se formula a través de la siguiente interrogante:

¿Cuál es la incidencia de la Inversión Extranjera Directa del sector hidrocarburos, en la economía boliviana, durante el periodo 1990 – 2010?

1.3 Hipótesis

Si bien la Inversión Extranjera Directa en el sector hidrocarburos hubiera generado mejoras en la economía boliviana (crecimiento económico, exportaciones, y balanza de pagos), no ha incidido favorablemente en el bienestar de los habitantes, durante el periodo 1990 – 2010.

1.4 Variables

- **Variable independiente:**

Inversión Extranjera Directa del sector hidrocarburos (petróleo y gas natural)

- **Variables dependientes:**

- a) Economía boliviana:

- Crecimiento económico
- Exportaciones
- Balanza de pagos

- b) Bienestar de la población (índice de desarrollo humano)

- Acceso a servicios de salud
- Acceso a educación
- Acceso a vivienda
- Acceso a servicios básicos (agua potable, electricidad)

1.5 Justificación

En América Latina la IED es considerada como un factor indispensable para el desarrollo; de ella se ha esperado la modernización industrial, la importación de tecnología, la creación de empleos y se ha destacado su importante contribución al ahorro y al equilibrio de la balanza de pagos²⁰.

La literatura teórica en general señala una relación positiva entre inversión y crecimiento, aunque cada vez incide más en la calidad de la inversión, el capital humano y la tecnología. Los efectos favorables de la libre circulación internacional de capitales se pueden agrupar en dos categorías; a) beneficios derivados de una mayor eficiencia en la asignación global de los ahorros, la ampliación de oportunidades de inversión y una mejor diversificación del riesgo y, b) los derivados de una mejora en el entorno y en las políticas, en la que estarían la difusión de prácticas óptimas de administración de empresas, normas contables y tradiciones jurídicas, el desarrollo de los mercados financieros y la limitación a que los gobiernos apliquen políticas desacertadas. Sin embargo, un punto de vista alternativo sostiene que en un contexto de asimetría de la información y con fuertes distorsiones internas, la libre movilidad de capitales no necesariamente conduce a una óptima asignación de los recursos²¹.

En el caso de economías con insuficiente ahorro interno, como la boliviana, el ahorro externo en la forma de entrada de capital constituye una fuente principal de la formación bruta de capitales y, por lo tanto, tendería a contribuir al crecimiento económico y el bienestar de la población²².

²⁰ Morales Josefina (2010). *Inversión extranjera directa y desarrollo en América Latina*. Revista Problemas del Desarrollo, Vol. 163, N° 41. Pág. 141.

²¹ Boyán Rafael y Loza Gabriel (2005). *Flujos de capitales y crecimiento: el caso de Bolivia*. La Paz: UDAPE. Pág. 3.

²² Boyán Rafael y Loza Gabriel. *Ob. Cit.* Pág. 3.

Bajo estos supuestos es que la inversión extranjera directa IED en Bolivia ha sido fuertemente incentivada desde los años noventa, a partir de varias estrategias y políticas que buscaron atraerla y, al mismo tiempo, regularla a través de diversas leyes²³, bajo el supuesto de que con una mayor inversión se elevarían los índices de crecimiento económico cuyos efectos se reflejarían en la superación de los índices de desempleo, pobreza y acceso los servicios básicos. Las inversiones se orientaron fundamentalmente al sector hidrocarburos, que se constituye en el sector más importante de la economía boliviana, ya que “el ingreso de divisas por la exportación de gas natural a países como Argentina y Brasil es la principal fuente de divisas del país”²⁴.

Se debe señalar que las reformas estructurales en el sector hidrocarburos, junto con la capitalización, la atracción de IED mediante contratos de riesgo compartido y la regulación, produjeron como principal resultado la multiplicación por 10 de las reservas probadas y probables de gas natural. La abundancia de este recurso generó oportunidades de exportación y la consiguiente generación de renta petrolera cuya distribución podría financiar el desarrollo de Bolivia por muchos años²⁵.

En términos generales, la IED es percibida como beneficiosa para la economía receptora y, para muchos, preferible a otros tipos de capital. Según Rodrigo Cubero “entre las ventajas económicas que normalmente se le atribuyen se encuentran su mayor contribución esperada a la inversión, al progreso tecnológico, al crecimiento y a las exportaciones, y sus menores riesgos

²³ Entre las más importantes: Ley de Inversiones No 1182 de 1990, Ley de Hidrocarburos No 1194 de 1990, Ley de Privatización No 1330 de 1992, Ley de Capitalización No 1544 de 1994, Ley de Electricidad de 1994, Ley de Hidrocarburos de 1996 y Ley de Hidrocarburos No 3058 de 2005.

²⁴ Bolivia llegó a ser en el año 2004 la primera potencia gasífera de gas no asociado al petróleo o gas libre en América Latina, con un promedio de producción de 76,4 billones de pies cúbicos. BANCOEX (2007), *Perfil del País Bolivia 2006*. Banco de Comercio Exterior BANCOEX, Vicepresidencia de Promoción de Exportaciones. Pág. 3.

²⁵ Muriel Beatriz y Barja Gover. Ob. Cit. Pág. 42.

relativos (un menor efecto inflacionario y de apreciación del tipo de cambio real, y una mayor estabilidad)”²⁶.

Teóricamente, “una inversión extranjera bien orientada permite a los receptores aumentar la productividad y la competitividad a través de la promoción de exportaciones basada en economías de escala, con este hecho se amplía el requerimiento de mano de obra calificada, capaz de asumir y adaptar tecnologías a las condiciones del país, situaciones que se traducirán en un bienestar nacional, por favorecer mercados de competencia perfecta que ofrezcan calidad y precios y que aumenten la capacidad industrial productiva del país”²⁷.

En contraste con los supuestos beneficios de la IED en las economías de los países receptores, Carkovic y Levine (2005), no hallan evidencia de efectos positivos de la IED en el crecimiento. En la misma dirección van los trabajos de Calderón, Loayza y Servén (2004), quienes encuentran que la relación causal va desde el crecimiento a la IED, y de Mencinger (2003), quien estudia las economías en transición del Este europeo y llega a la conclusión de que allí la IED tuvo un efecto negativo sobre el crecimiento²⁸.

Esto implica que los efectos de la IED dependen de una gama de factores de los países receptores, como la distribución de la riqueza y el poder, el control de la producción, la estructura del mercado nacional, la distribución y el empleo de la IED y su marco regulatorio, pero dependen también de los objetivos y las tendencias de las Empresas transnacionales²⁹.

²⁶ Cubero, R. (2006). Determinantes y efectos económicos de la Inversión Extranjera Directa: Teoría y evidencia internacional. En López, G. y Umaña, C. (eds.). Inversión extranjera en Centroamérica. San José de Costa Rica: Academia de Centroamérica. Pág. 1.

²⁷ Fortich Pacheco Fernán (2008). *Economía monetaria y comercio exterior*. Programa de tecnología en gestión pública financiera. Bogotá: Escuela Superior de Administración Pública. Pág. 121.

²⁸ Citado en: Chudnovsky Daniel y López Andrés. Ob. Cit. Pág. 19.

²⁹ Menéndez Martínez Mario Alfredo. Ob. Cit. Pág. 8.

Debido a ello es que el presente estudio pretende establecer los efectos de la IED en la economía boliviana, particularmente en el comportamiento del PIB, la balanza de pagos, nivel de exportaciones y en el índice de desarrollo humano, para lo cual se analizará información retrospectiva de los siguientes periodos

- a) Periodo de la capitalización (1990 – 1999)
- b) Periodo posterior a la capitalización (2000 – 2005)
- c) Periodo de nacionalización (2006 – 2010)

Se pretende de esta manera, determinar si efectivamente los flujos de IED contribuyeron a mejorar la economía nacional y particularmente a mejorar el bienestar de la población. Los resultados que se logren en el estudio, servirán de base para la reorientación de las políticas de atracción de la IED, de manera que sus beneficios se reflejen en una mejora en las condiciones de vida de la población boliviana.

En este sentido, no se pretende desvirtuar los beneficios de la IED, sino mostrar la relación entre la IED y los indicadores de la economía boliviana a lo largo de los periodos señalados. Efectivamente, la IED puede contribuir al desarrollo, pero requiere estar inscrita en un plan estratégico de desarrollo nacional que logre atraerla a sectores que puedan eslabonarse con otras actividades locales o regionales, mejorar cualitativamente las condiciones de trabajo, así como la creación de condiciones objetivas que permitan realizar una eficaz transferencia de tecnología capaz de modernizar y elevar la productividad y competitividad de la economía nacional en su conjunto.

Los cambios en la relación entre el Estado y el capital trasnacional en Bolivia, a partir de la llegada al poder de nuevas fuerzas sociales y políticas, han permitido la renegociación de los lesivos acuerdos bilaterales de inversión; esto

demuestra que sí es posible una relación menos lesiva con el capital extranjero desde una posición soberana.

En este marco, la IED debe orientarse no sólo a una simple transferencia de capital, sino que debe fomentar la transformación de la estructura productiva del país receptor con el objetivo único de insertarlo a los mercados internacionales con competitividad. Esta inserción debe ir acompañada de políticas macroeconómicas bien manejadas que promuevan la estabilidad financiera, establezcan un encadenamiento productivo entre los diferentes sectores económicos nacionales y se diversifiquen las alianzas con otros países.

1.6 Objetivos

1.6.1 Objetivo General

Determinar el efecto de la Inversión Extranjera Directa del sector hidrocarburos, en la economía boliviana, durante el periodo 1990 – 2010.

1.6.2 Objetivos específicos

- Describir la evolución de las IED del sector hidrocarburos durante el periodo de estudio.
- Describir el comportamiento de la economía boliviana respecto al Producto Interno Bruto, exportaciones y balanza de pagos
- Determinar la evolución del Índice de Desarrollo Humano en el periodo de estudio.
- Efectuar una correlación entre IED del sector hidrocarburos y los indicadores de la economía boliviana, para verificar su efecto.
- Establecer la incidencia de los flujos de IED en el Índice de Desarrollo Humano.

1.7 Delimitación

- a) **Temática:** El estudio se circunscribe en el área de la Inversión Extranjera Directa, específicamente en el sector hidrocarburos.
- b) **Temporal:** La investigación se efectuó durante el primer semestre de la gestión 2012, con información retrospectiva del periodo 1990 – 2010.
- c) **Espacial:** La investigación se desarrolló en la ciudad de La Paz, considerando información del nivel nacional.

1.8 Metodología

1.8.1 Tipo de estudio

El presente estudio es de tipo correlacional, puesto que su propósito es medir el efecto de una variable sobre otra, es decir, verificar la incidencia que tuvo la IED del sector hidrocarburos en la economía nacional.

Los estudios correlacionales “tienen como propósito medir el grado de relación que existe entre dos o más conceptos o variables en un contexto particular.... La utilidad y el propósito principal de los estudios correlacionales es saber cómo se puede comportar un concepto o variable conociendo el comportamiento de otras variables relacionadas”³⁰

1.8.2 Métodos

El método que permitió lograr los objetivos de la investigación fue la deducción, porque se consideraron las teorías generales sobre inversión extranjera, para

³⁰ Hernandez Sampieri, Roberto y otros. (2007). *Metodología de la Investigación*. México: McGraw- Hill. Pág. 63.

ver su aplicabilidad en el caso boliviano, concretamente en el sector hidrocarburos.

“La deducción es el razonamiento mental que conduce de lo general a lo particular, y permite extender los conocimientos que se tienen sobre una clase determinada de fenómenos, a otro cualquiera que pertenezca a esa misma clase”³¹.

1.8.3 Técnicas

Para la recopilación de información, se utilizó esencialmente la técnica de la investigación documental, a través de la cual se revisó la bibliografía necesaria para fundamentar la parte teórica del estudio, así como para recabar información estadística sobre la evolución histórica de la IED y de los indicadores macroeconómicos (PIB, exportaciones, empleo, balanza de pagos, índice de desarrollo humano).

“La investigación documental, constituye una estrategia donde se observa y reflexiona sistemáticamente sobre realidades (teóricas o no) usando para ello diferentes tipos de documentos...Se caracteriza por la utilización de documentos; recolecta, selecciona, analiza y presenta resultados coherentes...Utiliza los procedimientos lógicos y mentales de toda investigación; análisis, síntesis, deducción, inducción, etc.”³²

³¹ Rodríguez, Francisco y otros (1994). *Introducción a la Metodología de las Investigaciones Sociales*. La Habana. Ed. Política. P. 37.

³² Bravo J. Luis, Méndez Pedro, y Ramírez Tulio. (1997). *La investigación documental y bibliográfica*. Caracas, Venezuela. Edit. Panapo.

CAPÍTULO II MARCO TEÓRICO

En el presente capítulo se exponen los enfoques teóricos que sustentan la inversión extranjera directa, para lo cual se inicia con el desarrollo de diversas teorías existentes sobre la inversión, para posteriormente abordar el tema de la inversión extranjera directa y finalmente hacer referencia a la IED en Bolivia.

2.1. Teorías sobre la Inversión

Inicialmente se debe señalar que la inversión es la asignación de recursos por parte de una unidad productiva para alguno de dos objetivos: mantenimiento de sus activos de capital o adquisición de nuevos activos que amplíen su capacidad productiva o redunden en mayor eficiencia en la producción de bienes y servicios³³.

Los trabajos de investigación sobre inversión privada consultados reconocen la importancia que ésta tiene sobre el crecimiento económico. Tales trabajos hablan de la existencia de un canal de la inversión cuya magnitud puede resultar en crecimiento económico, mejoras en el bienestar y progreso técnico.

El fenómeno de la inversión se atribuye tanto a entes públicos como privados en la economía. El componente público es administrado por el Estado o planificador central, quien podría participar en la producción de bienes y servicios, invertir en infraestructura para generar externalidades positivas en el desempeño de la empresa privada y desarrollar bienes públicos para mejorar las condiciones de vida de los miembros de la sociedad. La inversión privada es desarrollada por firmas de capital privado, quienes en búsqueda de beneficios

³³ Esparza Efraín (2010). *Los Efectos de la Incertidumbre Macroeconómica sobre la Inversión Privada en Venezuela 1950 -2007*. Universidad Católica Andrés Bello, Facultad de Ciencias Económicas y Sociales, Escuela de Economía. Caracas. Pág. 10

económicos sirven a la economía como proveedores de bienes y servicios de toda clase.

En la actualidad se pueden distinguir dos corrientes de pensamiento económico principales con marcadas diferencias. a) La teoría neoclásica, que analiza a un agente económico en circunstancias ideales, maximizando una función de utilidad o beneficio para alcanzar un nivel de producción que le permita obtener un máximo posible de ganancias en competencia; b) La teoría postkeynesiana, por su parte, aborda con cautela la racionalidad del inversionista y su entorno, buscando entender por qué existen ineficiencias o comportamientos “irracionales” y cómo el planificador central puede colaborar en generar un entorno favorable para la inversión privada³⁴.

En los siguientes acápites se exponen las principales teorías sobre la inversión extranjera directa.

2.1.1 Teoría del acelerador

Esta teoría fue la primera aproximación que se hizo a la decisión de invertir tomada por los empresarios. Chenery (1952), señala que uno de los aspectos claves es que el principio de la aceleración se basa en un supuesto que establece que el valor de la razón capital – producción debe mantenerse constante, es decir $I_t = \Delta K_t / \Delta t = \alpha(\Delta Q / \Delta t)$, en donde α representa la razón capital – producción, que no es otra cosa que la constante de aceleración. El problema de este modelo inicial es que la inversión sólo está en función de mantener esa relación constante en el tiempo, por lo tanto, el que tanta

³⁴ Peña, C. (2006). *Volatilidad Macroeconómica e Inversión Privada. Venezuela, 1968- 2002*. Revista Análisis de Coyuntura, Universidad Central de Venezuela, Caracas.

inversión se llegase a realizar dependía exclusivamente de si el nivel de producción aumentaba³⁵.

Teniendo en cuenta este limitante, se planteó la teoría del acelerador flexible, en la que la inversión depende del capital deseado, más precisamente, de una fracción de la diferencia entre este último y el capital actual (Jorgensen y Siebert, 1968):

$$I_t = K_t - K_{t-1} = (1 - \lambda)(K_t^* - K_{t-1}) \quad (1)$$

En donde I_t representa la inversión bruta, K_t el capital deseado y λ la velocidad del ajuste.

Adicionalmente, se puede pensar en la anterior ecuación como una función de rezagos distribuidos, ya que el empresario tiene en cuenta tanto los cambios pasados en la producción como los presentes, como un indicador que le ayudará a predecir el stock óptimo de capital.

$$I_t = (1 - \lambda) \sum_{\tau=0}^{\infty} \lambda^\tau K_t^*(t - \tau) \quad (2)$$

Teniendo en cuenta la ecuación contable que establece que la inversión neta es igual a la inversión bruta menos la inversión por reposición y asumiendo que esta última siempre se realiza en una proporción constante δ del stock de capital y que la firma siempre opera empleando toda su capacidad productiva, la ecuación (1) se transforma en:

$$I_t = (1 - \lambda)(K_t^* - K_{t-1}) + \delta K_{t-1} \quad (3)$$

³⁵ Citado en: Arroyo Santiago, Peña Dubán y Sánchez Ximena (2008) *Inversión y desarrollo empresarial. Una descripción teórica para el caso de la industria del Valle del Cauca*. Libre Empresa, Vol. 5, N° 2. Cali Colombia. Pág. 142.

A partir de esta transformación resulta un término que falta por definir, K_t , y es éste el que es abordado desde distintas corrientes y enfoques. A modo de ejemplo, un enfoque señala que la firma forma sus expectativas de acuerdo con la producción pasada (léase ventas, ingresos o beneficios) por lo que querrá ajustar su nivel de capital hasta llegar a un punto óptimo que le permita cumplir con determinadas expectativas de ventas. A esta vertiente se le denomina como la teoría del uso de la capacidad, puesto que los altos niveles de inversión están asociados con una amplia relación producción – capital y a su vez, bajos niveles de inversión se relacionan con bajos valores de la razón producción – capital. Adicionalmente, otro de los enfoques establece que los empresarios deciden el nivel de capital deseado conforme a sus beneficios presentes y pasados, explicación que, como lo señala Tinbergen (1938) “es casi una tautología decir que la inversión está gobernada por las expectativas de beneficios”.

2.1.2 Teoría del flujo de fondos

En esta teoría se parte de la lógica económica que sostiene que las firmas emplean sus propios fondos para realizar el gasto en inversión. Una de sus consideraciones es que los beneficios presentes y pasados son una buena proxy para los beneficios que se espera obtener. Además, el flujo de caja puede ser la mejor alternativa para una firma si se tienen en cuenta el riesgo y las imperfecciones del mercado de capitales³⁶, sumado a que los costos de financiación externa son muy elevados, si se comparan con los resultantes de hacerlo mediante recursos propios.

³⁶ La teoría llama imperfecciones del mercado de capitales a factores que afectan la estructura óptima de capital distorsionando el valor de la empresa, tales como los impuestos, los costos de quiebra, los costos de agencia (asimetrías de información y costos de transacción) y los costos y restricciones de ajuste.

Dentro de esta teoría hay tres vertientes, a saber, modelo de liquidez, modelo gerencial y el modelo teórico de información. Según la primera de ellas, la inversión depende básicamente del flujo de caja, es decir, del financiamiento interno entendido como la suma de las utilidades retenidas y la depreciación, en otras palabras, la inversión está restringida por la disponibilidad interna de fondos. Este último hecho simplemente refleja la idea de que las firmas tienen una jerarquía de financiación en donde su primer recurso es la financiación interna³⁷.

En el modelo gerencial, los empresarios prefieren emplear los fondos internos para la inversión ya que son la fuente de financiación más accesible para la firma y además permiten un manejo discrecional por parte de los gerentes, así este vaya en contra de los intereses de los propietarios de la firma. Esto puede ocurrir porque los gerentes no siempre procuran maximizar el beneficio de los propietarios (o el valor de la firma), sino que buscan maximizar su propia utilidad. Persiguiendo esto, los gerentes se embarcan en arriesgados proyectos de inversión hasta llegar al punto en el que la tasa marginal de retorno³⁸ está por debajo de la que maximiza el bienestar de los propietarios, que no es otra cosa que llegar a sobreinvertir. Es aquí donde se hace necesaria la financiación interna, ya que la externa obliga al gerente a someterse a la disciplina del mercado de capitales y por lo tanto no llevar a cabo esos proyectos de inversión.

Por último, el modelo teórico de información es un modelo de información asimétrica en donde los gerentes poseen información privada que los propietarios desconocen, tales como los retornos, las distintas oportunidades de inversión o la calidad de los activos de la firma. En esta teoría, las fuentes de

³⁷ Según la hipótesis de Donaldson, las firmas siguen una jerarquía de financiación, en la cual prefieren agotar primero las fuentes de financiación interna, para luego seguir con deuda "externa" y emisión de nuevas acciones.

³⁸ La tasa marginal de retorno es la tasa de retorno generada por una unidad monetaria adicional de inversión.

financiación interna y externa no son sustitutos perfectos dadas las asimetrías de información. Según esta asimetría, los agentes externos a la empresa exigen una prima de riesgo para invertir.

2.1.3 Teoría neoclásica

De forma genérica se podría decir que la teoría neoclásica de la inversión sostiene que la demanda de capital –y por supuesto la acumulación del mismo– está basada en los precios relativos de los factores de producción o en el cociente entre el precio del bien producido por la firma y el costo del capital³⁹.

Para llegar a tal conclusión, el análisis parte del hecho de que la firma desea maximizar sus beneficios en un horizonte de tiempo, es decir, busca que el valor neto de la empresa sea el mayor posible al cabo de un determinado periodo. Persiguiendo este objetivo realiza sus decisiones de acumulación de capital. De esta manera, el problema de la firma se puede escribir como:

$$MaxW = \int_0^{\infty} \Pi_t e^{-rt} dt \quad (4)$$

En donde W es el valor presente neto de la empresa, Π_t son los beneficios después de impuestos en el periodo t y r es la tasa de descuento o de interés.

A partir de la resolución de este problema se obtiene que la demanda óptima de capital sea función del precio del bien obtenido del proceso de producción, de la cantidad obtenida al final del mismo, de la elasticidad de la producción con respecto al capital y del costo de capital.

$$K_t^* = \gamma \frac{pQ}{c} \quad (5)$$

³⁹ Arroyo Santiago, Peña Dubán y Sánchez Ximena. Ob. Cit. Pág. 144.

En donde K_t es la demanda de capital óptima en el periodo t , y la elasticidad producción capital, p el precio del bien, Q la cantidad producida y c es costo de capital. Este último es una función que depende del precio de los bienes de capital, de la tasa impositiva u , de las proporciones de la depreciación v y del costo de adquirir nuevo capital w –que son descontadas del beneficio antes de impuestos– y de la depreciación δ (que se asume fija y proporcional a la cantidad de K). La expresión para c se obtiene mediante el proceso de maximización y es la siguiente:

$$c = P_k \left[\frac{1 - uv}{1 - u} \delta + \frac{1 - uw}{1 - u} r \right] \quad (6)$$

Donde P_k representa el precio de los bienes de capital y r la tasa de interés. La expresión (6), también es llamada como el *precio sombra*⁴⁰ o como el precio implícito de rentar una unidad de capital por un tiempo.

Pero, a pesar de tener claro cuál es el nivel de capital deseado por la firma, hay que señalar que este no es instantáneamente alcanzable dados los distintos costes de ajuste relacionados con el proyecto. Adicionalmente, el nivel óptimo de capital está en constante cambio, puesto que al invertir como mínimo se dará una variación en la cantidad producida y por lo tanto en K^* . Por lo anterior es necesario definir algún mecanismo de ajuste, que puede venir dado por:

$$I_t = w(L)[K_t^* - K_{t-1}^*] \quad (7)$$

En donde $w(L)$ es un polinomio de rezago⁴¹. Lo anterior muestra que la inversión es una función de rezagos distribuidos de las primeras diferencias del capital óptimo.

⁴⁰ El precio sombra no sería otra cosa que el costo de oportunidad de rentar una unidad de capital.

⁴¹ Un polinomio de rezago es un polinomio en el operador de rezago L , que opera de la siguiente forma: $L_k X_t = X_{t-k}$, en donde k es un entero no negativo. Por ejemplo, un polinomio de rezago puede venir

a) Teoría neoclásica modificada

También conocida como el modelo Reserva Federal–MIT–Penn, parte de la teoría neoclásica pero hace ciertas extensiones. Según esta teoría, a una firma, generalmente, le resulta difícil modificar las proporciones de los factores y por lo tanto la relación capital producción ex-ante, y que su grado de sustitución ex-post es cero, por lo tanto la inversión será más sensible ante cambios en la producción que ante cambios en el costo de capital. Lo anterior indica que el efecto que tendrá un cambio en el coeficiente de precios planteado por la teoría neoclásica, no afectará el nivel óptimo de capital en ese periodo, dada la nula sustituibilidad de los factores productivos. Partiendo de la formulación neoclásica del capital deseado presentada en la ecuación 5, es posible representar lo anterior como:

$$K_t^* = \gamma \frac{P_{t-1}Q}{C_{t-1}} \quad (8)$$

Con lo que se simboliza que los cambios en la razón p/c no afectan de forma contemporánea el stock de capital que maximiza el valor de la firma en todo su horizonte temporal.

b) Q de Tobin

Esta teoría tiene un planteamiento muy sencillo, el cual dice que una inversión se llevará a cabo si el mercado valorara al nuevo activo más que su valor *real*. El marco analítico que se emplea para tomar tal decisión se fundamenta en el ratio denominado como q , que se define como el cociente entre dos valoraciones. La primera, es decir, la que se encuentra en el numerador, es la valoración actual del mercado y en la segunda, la que se observa en el

dado por: $(1 + \varphi_1L + \varphi_2L^2 + \varphi_3L^3 + \dots + \varphi_kL^k)$.

denominador, aparece el costo de reposición o reproducción; dicho de otra forma, el costo de un nuevo activo. La ecuación 9 representa la anterior afirmación.

$$q = \frac{\textit{Valoración del mercado}}{\textit{costo de reposición}} \quad (9)$$

Hacer este análisis para un solo activo –tal como podría ser la decisión de adquirir una vivienda o un vehículo– no presenta gran dificultad, pero la situación se vuelve más compleja si se considera a la firma, ya que esta no cuenta con tan sólo un activo para realizar su actividad productiva sino que posee gran variedad de bienes de capital (que son de diversos tipos) combinados en complejas formas, con distintos y especiales factores de producción. Por lo tanto, la valoración de los activos de la firma no puede reducirse a la simple suma de sus valores individuales. Es por esta razón que se plantea el uso del mercado accionario para tal fin, dado que en ellos, de forma constante, se realiza una valoración de la firma y por lo tanto, aunque de forma indirecta, de sus activos productivos.

Dado lo anterior, es claro que una firma decidirá llevar a cabo un proyecto de inversión sólo si este incrementa el valor de sus acciones, que se produce porque el mercado considera que tal proyecto tendrá una contribución positiva a los beneficios futuros de la empresa. Es por esto que si la valoración de mercado de un proyecto de inversión es mayor a su costo, será rentable realizarlo. Dicho más formalmente, si el ratio q es superior a la unidad, entonces convendrá invertir en esa firma y la tasa de inversión, es decir, la velocidad a la cual se incrementa el stock de capital, estará determinada, entre otros factores, por este ratio.

Por lo anterior el ratio q es un indicador del potencial relativo de beneficios por la inversión y , según diversos estudios empíricos, es un buen indicador o predictor de las decisiones de inversión, aunque sea una herramienta muy simplificada que está determinada por una variedad de fuerzas⁴².

2.2. La inversión extranjera directa (IED)

2.2.1 Definición

La definición de inversión extranjera representa un problema, no necesariamente por su desarrollo histórico o sus elementos conceptuales, sino porque su alcance amplía o disminuye la gama de posibles conflictos que pueden accionar mecanismos de protección de inversiones como el arbitraje, motivo por el cual en muchos instrumentos como el Tratado de Creación del CIADI, se ha evitado el dar una definición exacta, lo que ha permitido a los tribunales apreciar cada caso concreto y determinar la existencia o no de una inversión .

En un principio se puede afirmar que inversión es toda utilización de activos de una entidad económica, destinados al fin de obtener un beneficio económico o una ganancia. Partiendo de este concepto, se puede afirmar que inversión extranjera es cualquier utilización de activos, sean estos tangibles o intangibles, en uno o varios países distintos al del país del propietario del activo. Sin embargo, el trasladar activos a otro país deriva en la inevitable inmersión a un medio jurídico y político extraño que produce un escenario incierto para el extranjero. La posible presencia de decisiones arbitrarias de autoridades administrativas del país anfitrión, se traduce en un riesgo que está ligado a su

⁴² Las situaciones que pueden generar volatilidad en el valor de mercado de la firma, pueden ser por ejemplo, choques especulativos en las bolsas de valores, variaciones en los precios de los commodities relacionados con el proceso productivo de la firma, noticias, etc.

escenario geopolítico, por esto bien puede referirse a este riesgo como político⁴³.

La quinta edición del Manual de la Balanza de Pagos del Fondo Monetario Internacional (IMF,1993) da la siguiente definición: “Inversión Directa es la categoría de inversión internacional, que refleja el objetivo de la obtención de un interés duradero por una entidad residente en una economía, en una empresa residente en otra economía, el interés duradero implica la existencia de una relación a largo plazo entre el inversionista directo y la empresa y el grado significativo de influencia del inversionista sobre el Manejo de la empresa”⁴⁴.

Se puede también tomar el concepto de Sornarajah, que define a la inversión como la “Transferencia de activos tangibles o intangibles de un país a otro con el propósito de uso en ese país para generar riqueza bajo el control parcial o total del dueño del activo”⁴⁵. Con este antecedente, podemos llegar a la distinción entre los dos tipos de inversión extranjera: la directa y la de portafolio. La diferencia entre ellas es el elemento de control y administración sobre su inversión; mientras que la segunda es la adquisición de compañías a través de paquetes accionarios, pero sin que exista o sin que intervenga directamente en la administración del negocio.

Según la OECD (Organización para la Cooperación Económica y Desarrollo por sus siglas en inglés), la inversión extranjera directa es el objetivo por parte de una entidad residente en una economía, de obtener un interés duradero sobre una entidad residente en una economía distinta de la primera. Dicho interés duradero implica la existencia de una relación de largo plazo entre el

⁴³ Prieto Muñoz José Gustavo (2010). *El Estándar del trato justo y equitativo en las obligaciones internacionales del Ecuador*. Tesis para la obtención del grado de Magister. Programa de Maestría en Derecho, Mención en Derecho Internacional Económico. Universidad Andina Simón Bolívar, Sede Ecuador. Pág. 9.

⁴⁴ Citado en: Terrazas Chaly Antonio (2008). *El consenso de Washington y la inversión extranjera directa en Bolivia*. Primer encuentro de economistas de Bolivia. La Paz-Bolivia: Banco Central de Bolivia. Pág. 4.

⁴⁵ M. Sornarajah, (2004). *The International Law On Foreign Investment*, Cambridge University Press, Cambridge. Reino Unido. Pág. 7.

inversionista directo y la empresa sobre la cual se invierte, así como un significativo grado de influencia en el manejo de la empresa⁴⁶.

2.2.2 Características de la IED

Dolzer y Shreuer proporcionan un conjunto de características de la IED:⁴⁷

- a) Transferencia de fondos
- b) Proyecto a largo plazo
- c) Propósito de beneficios regulares
- d) Cierta participación en la administración
- e) Riesgo en el negocio.

Por este motivo, se puede considerar a ese tipo de inversión como la más compleja, y sus elementos permiten diferenciarla de otro tipo de operaciones como la inversión de portafolio, que carece del elemento de administración; la compra venta internacional, que carece de largo plazo, beneficios regulares y administración; y, cualquier otra operación comercial que no involucre todos los elementos.

Por su parte, la OECD recomienda que, para entender que una compañía realmente está ejerciendo su rol de inversionista extranjera, debe ser titular del diez por ciento del capital social o del poder de voto en la compañía. Para algunos países, como resulta evidente, la titularidad de un diez por ciento del capital social es insuficiente, por lo cual consideran también la confluencia de factores como:⁴⁸

- a) Representación en el Consejo de Administración;

⁴⁶ Traducción libre de OECD (2006). *Benchmark Definition of Foreign Investment*. Tercera edición. Francia: OECD. Pág. 7.

⁴⁷ Citado en: Prieto Muñoz José Gustavo. Ob. Cit. Pág. 10.

⁴⁸ OECD. Ob. Cit. Pág. 8.

- b) Participación en la generación de política empresarial;
- c) Intercambio de personal;
- d) Provisión de información técnica;

Según Rodrigo Cubero, comúnmente encontramos confundidas tres definiciones o nociones de inversión extranjera directa. La primera, se dice, refleja el objetivo de un inversionista residente en un país, de obtener una participación duradera en una empresa residente en otra economía. La segunda hace referencia al flujo de capital registrado en la balanza de pagos, y consiste en los flujos de capital accionario y de deuda del inversionista hacia la subsidiaria, y la reinversión de utilidades que esta última realice. La tercera consiste en la formación bruta de capital realizada por empresas de capital extranjero en su país anfitrión⁴⁹.

2.2.2 Tipos de IED

El capital puede fluir entre países de diferentes formas; a este respecto, se pueden distinguir tres tipos básicos de flujos: IED, inversión extranjera en portafolio (IEP) y préstamos. La IED es una inversión que involucra una relación de largo plazo que refleja el interés por controlar una empresa en el país anfitrión (*Host country*), por parte de una entidad residente (empresa de IED o casa matriz) en un país emisor (*Source country*)⁵⁰.

Aparte de las consideraciones estadísticas y la posibilidad de recolectar información sobre la actividad de las empresas y personas físicas extranjeras que adquieren control permanente sobre empresas o activos en un país anfitrión, existen algunas teorías sobre la forma en que se genera la IED y por tanto categorizaciones que buscan diferenciar los flujos particularmente de

⁴⁹ Cubero, Rodrigo. (2006). Determinantes y efectos económicos de la inversión extranjera directa: teoría y evidencia internacional. Inversión extranjera directa en Centroamérica. Primera edición. San José, Costa Rica. Editorial Academia de Centroamérica. Pág. 3.

⁵⁰ Hernández Jorge (2008). *Evolución y efectos recientes de la Inversión Extranjera Directa en Costa Rica (2000-2007)*. Costa Rica: PROCOMER, Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica. Pág. 4.

acuerdo con las motivaciones de los inversionistas para realizar dichas inversiones.

La clasificación quizás más difundida en la literatura económica es la propuesta por John Dunning (2006) y que separa la IED en tres tipos: la que busca mercado, la que busca recursos y la que busca eficiencia:⁵¹

- La primera generalmente busca sustituir importaciones. El principal beneficio para el inversionista es la posibilidad de vender sus productos en el mercado local. Generalmente se da en países grandes o de rápido crecimiento o en economías que ofrecen barreras a la importación de productos, lo cual incentiva la producción local.
- A la vez, la IED que busca recursos busca explotar un recurso específico en el país anfitrión con el fin de proveer bienes o materias primas a otras subsidiarias o su casa matriz. El principal beneficio para el inversionista está en la posibilidad de acceder a recursos que se encuentran más limitados o a mayor costo en su país de origen.
- Finalmente, la IED que busca eficiencia es comúnmente asociada con la búsqueda de reducir costos de operación, especialmente en mano de obra. Sin embargo, como señala Cubero (2006:9) lo que interesa a este tipo de inversión no es simplemente la abundancia de mano de obra barata, sino la existencia de una infraestructura física, económica e institucional que permita la utilización eficiente de ese recurso. Según CINDE (2006) generalmente “se trata de empresas que tienen su modelo de producción mundial y lo que hacen es desagregar partes del proceso productivo y decidir en dónde colocan una parte de ese proceso con el propósito de minimizar costos según las características de cada país”. La

⁵¹ Citado en Hernández Jorge (2008). Ob. Cit. Pág. 5.

empresa que busca eficiencia a través de la instalación de operaciones en otros países busca seguir abasteciendo el mercado externo, mientras opera donde obtiene las mejores condiciones para producir.

Una de las clasificaciones más utilizadas en la teoría económica es aquella que la clasifica de acuerdo al tipo de integración que presenta. En este sentido la IED se puede dividir en IED vertical e IED horizontal.⁵²

- a) *La IED vertical* corresponde a las categorías de búsqueda de recursos, búsqueda de eficiencia y, en algunos casos, búsqueda de activos. Los modelos de IED vertical habitualmente se caracterizan por tener una empresa como casa matriz (que puede producir servicios gerenciales e Investigación y Desarrollo (I+D) y una planta de producción, ubicadas en espacios geográficos distintos. Puesto que la casa matriz y la planta de producción requieren una combinación diferente de factores de producción, las empresas localizan cada “etapa” de producción aprovechando las diferencias en la dotación de factores de los distintos países, reflejadas en los precios de las mismas.
- b) Por otro lado, *la IED horizontal* corresponde a las categorías de IED en búsqueda de mercados y en búsqueda de activos. Los esquemas de IED horizontal suelen incluir empresas con distintas plantas productivas que producen un bien homogéneo; donde una de las plantas está ubicada en la casa matriz. Cada planta productiva abastece el mercado interno del país donde está localizada.

Un supuesto importante del modelo horizontal es la presencia de costos fijos a nivel de empresa, derivados de la necesidad de una única casa matriz por empresa. Los costos fijos a nivel de empresa promueven economías de escala

⁵² Saravia López Alejandra (2010) Determinantes de la inversión extranjera directa (IED) en Bolivia 1996-2008 – El impacto de los RRNN. UMSS. Cochabamba. Pág. 6.

que dan a las empresas internacionales una ventaja frente a las empresas nacionales.

Las implicaciones empíricas del modelo horizontal difieren de las del modelo vertical. A diferencia de la IED vertical, la IED horizontal es más difícil de darse entre países con dotaciones de factores muy diferentes. La disímil dotación de factores implica precios también disímiles de los factores; lo que induce a las empresas a producir solo en el lugar en donde el factor utilizado con más intensidad es más barato.

Las implicaciones de los modelos de IED vertical y horizontal, sugieren que es más probable que los flujos de inversión directa norte-sur¹ sean verticales, en tanto que es más probable que los flujos de inversión norte-norte y sur-sur sean horizontales.

Existe una tercera forma de inversión que no es ni vertical ni horizontal. Ciertamente, puede ocurrir que una parte de la IED no quede comprendida en ninguna de las categorías mencionadas. La IED puede representar la adquisición o instalación de plantas en el extranjero por parte de las empresas, como en el modelo horizontal, pero las plantas pueden producir distintas variedades de un producto final que se consume en el mercado local pero también es exportado. Este tipo de IED, conocida como IED de “productos diferenciados”, podría surgir cuando existen importantes costos fijos a nivel de y en especial cuando existen activos estratégicos de dominio privado, i.e. marcas o conocimiento técnico.

Una diferencia clave entre la IED horizontal y la IED de productos diferenciados es que, en este último caso, la producción de cada planta no apunta sólo al mercado interno, sino también a la exportación. En contraste con la IED

horizontal, la inversión directa para producir bienes diferenciados, no sustituye al comercio.

BIBLIOTECA DE ECONOMIA

2.2.3 Teorías que explican la IED

Específicamente sobre la IED, existen dos teorías que intentan explicar este fenómeno. Estas son: la teoría ecléctica y la teoría de la senda del desarrollo.

2.2.3.1 Paradigma ecléctico

En un esfuerzo por agrupar los diversos postulados que explican los flujos de IED, Dunning desarrolló un modelo conocido como paradigma ecléctico que propugna que los elementos que explican la internacionalización de la empresa vía la IED son las ventajas de propiedad, de internacionalización y de localización:⁵³

- a) Las ventajas de propiedad son desarrolladas por la empresa y se considera que la hacen más competitiva frente a las empresas del país de destino, y pueden tener como origen el mayor tamaño relativo de la empresa que le confiere capacidad para acceder a ciertos insumos, que no son exequibles por empresas pequeñas, también presenta mejor posición negociadora de precios con sus proveedores, se beneficia de economías de escala en la producción y tiene una mayor diversificación de productos y de procesos. Así mismo, otro grupo de ventajas de propiedad que genera la empresa provienen de los activos intangibles: la tecnología, marcas posicionadas en el mercado, diversificación de productos y gestión de logística I+D, y el saber hacer.
- b) Las ventajas de internacionalización, una vez que la empresa tiene o ha adquirido ventajas de propiedad, se sustenta que le resulta más rentable invertir en el exterior que exportar mercancías, conceder licencias o

⁵³ Dunning John (1995). Reappraising the eclectic paradigm in an age of Alliance capitalism. Journal of International Business Studies, N° 25. Págs. 461-492.

importar insumos, toda vez que la imperfección de los mercados genera costos y riesgos de transacción. Por lo tanto, una empresa puede decidir que es más ventajoso internacionalizarse vía IED para evitar dichos costos, ya sea para servir de manera directa al mercado de destino mediante filiales o para proveerse de factores de dicho mercado. Asimismo, es más fácil conocer los gustos de la demanda exterior situándose en el país externo. También resulta menos oneroso acceder a proveedores más fiables e incluso de menores costos estando en el país de destino, en suma, la empresa opta por internalizar las externalidades con la finalidad de abatir costos, refrendar los derechos de propiedad, proteger la calidad del producto y evadir la intervención gubernamental, como los aranceles y trámites a la importación, entre otros.

- c) Las ventajas de localización están relacionadas con las características propias del país de destino y aunando a las ventajas de propiedad y de internalización, generan incentivos para que la empresa decida invertir en el exterior. Se pueden distinguir tres tipos de motivos por los que una empresa quiere invertir en el exterior, la búsqueda de nuevos mercados, búsqueda de recursos y búsqueda de eficiencia.

Así pues, la empresa que proyecta internacionalizarse vía IED, buscará que el país destino presente ciertas ventajas respecto al país sede, como es la calidad y costo de insumos, costos de transportes, comunicación, distancia física y cultural, y demás infraestructura, así como, la distribución espacial de insumos y mercados.

2.2.3.2 Teoría de la senda del desarrollo de la IED

Esta teoría propone una relación sistemática entre el nivel de desarrollo de una economía y la IED que emite y recibe. Por lo que se asume que la

transformación estructural de una economía influye de manera significativa y con signo positivo sobre la ventaja competitiva de las empresas y su capacidad de multinacionalización⁵⁴.

Por lo que considerando: i) que los países experimentan cambios estructurales debido al crecimiento, ii) la estructura y el nivel de desarrollo de un país están relacionados con el tipo de IED que emiten y reciben, y iii) existe una interacción dinámica entre la estructura económica de un país y la IED que emite y recibe; se pueden distinguir cinco fases⁵⁵. Las primeras tres agrupan a los países menos desarrollados y las dos últimas a los países avanzados. A continuación se explica cada una de estas bases en base el estudio de Durán:⁵⁶

- a) En la primera fase, ausencia o escasa IED, existen países cuyas ventajas de localización son insuficientes para atraerla, exceptuando las relativas a la extracción y explotación de recursos naturales, dándose la exportación de mercancías que utilizan con relativa intensidad la mano de obra y los recursos naturales. No obstante, esta fase está condicionada por el riesgo del país y la calidad de la infraestructura en materia de comunicación y transporte, asimismo, la inversión en el exterior se focaliza en actividades comerciales de apoyo a la exportación.
- b) En lo que respecta a la segunda fase, receptor neto de IED (nivel fuerte), se considera el desarrollo de un país asociado a un mercado con una creciente relevancia, cuya prioridad de recursos son las infraestructuras sociales. Dichas infraestructuras sociales son principalmente salud y educación, por otro lado también son prioritarios los recursos destinados a infraestructura en transportes y comunicaciones. En este nivel de

⁵⁴ Durán Juan y Úbeda Fernando (2005). *La senda del desarrollo de la inversión directa en el exterior*. ICE. Nuevas tendencias en Economía y Fiscalidad Internacional. N° 825. Pág. 31.

⁵⁵ Durán Herrera Juan (2001). *Estrategia y economía de la empresa multinacional*. Primera edición. Madrid: Ed. Pirámide. Pág. 147.

⁵⁶ Durán Herrera Juan (2001). Ob. Cit. Pág. 157.

desarrollo se han presentado cambios en la composición sectorial de la IED recibida, donde cobran relevancia los sectores intensivos en recursos basados en economías de escala que utilizan tecnología madura y se convierten en el nuevo destino de IED. Las inversiones en esta fase se pueden agrupar de forma genérica en: destinadas a la sustitución de importaciones, y destinadas a la creación de plataformas de exportación relacionadas con la explotación de recursos naturales. Asimismo, en esta etapa se pueden observar tres elementos decisivos para atraer IED, el comportamiento del gobierno respecto a ésta, la formación y dotación de infraestructura y la cercanía geográfica y cultural.

- c) En la tercera fase, país receptor neto de IED (nivel débil), la IED del país en el exterior se incrementa en mayor medida relativa que la inversión extranjera recibida, con un ingreso neto. El país ha alcanzado un nivel de vida elevado, y el sector servicios presenta un peso significativo en la economía, en esta etapa se prioriza la calidad y la diferenciación de los productos, la educación superior y la I + D. Por lo que, con una mayor calificación de recursos humanos y mejores tecnologías, se permite la producción en masa de bienes y servicios en un sistema productivo integrado internacionalmente. La ventaja competitiva de las empresas domésticas se sustenta en la generación de activos diferenciados
- d) La cuarta fase, país fuertemente integrado a la IED mundial, se inicia cuando la salida de inversión exterior supera la entrada de inversión extranjera, sin embargo esta no es la única diferencia con la tercera etapa, ya que toma lugar una mayor entrada y salida de IED tanto en términos cuantitativos como cualitativos, y los factores de desarrollo económico son mayores; de la misma forma, la principal característica radica en que la ventaja productiva del país se basa en factores creados

y no en la dotación de recursos naturales. En este orden de ideas, las empresas competirán tanto en el mercado local como en los mercados exteriores, presentándose flujos comerciales e inversiones intraindustriales en ambas direcciones entre países con un nivel de desarrollo similar.

- e) La quinta fase, es una extensión de la cuarta o transición a la quinta fase, como consecuencia de un mayor nivel de desarrollo económico. Son países con una gran convergencia en sus estructuras industriales y las ventajas competitivas de sus empresas; ya en esta etapa el mayor peso relativo de las transacciones internacionales está internalizada en el seno de las empresas multinacionales. Las alianzas estratégicas, las funciones y adquisiciones de empresas son importantes con la finalidad de alcanzar mayor eficiencia.

Para esta fase las ventajas de propiedad de las empresas multinacionales dependen en mayor medida de sus capacidades para dirigir y coordinar actividades y transacciones geográficamente dispersas. Por otro lado la IED recibida es de dos tipos, la proveniente de países ubicados en fases anteriores, encaminada a la búsqueda de mercados y a la obtención de activos estratégicos; y la procedente de países que se encuentran en la misma etapa que invierten para obtener la eficiencia a través de la racionalización de la producción.

2.2.4 Determinantes de la IED

Una visión conductual y estratégica de la expansión internacional de las empresas transnacionales fue propuesta por Dunning para explicar los factores determinantes de la IED. Este paradigma ecléctico organiza a las empresas según sus estrategias predominantes: búsqueda de materias primas, búsqueda

de mercado, búsqueda de eficiencia (bajo costo) y búsqueda de activos estratégicos⁵⁷.

En América Latina y el Caribe, este enfoque otorgó un marco para analizar el posicionamiento y la expansión de las empresas transnacionales a partir de la apertura hacia el ámbito internacional y, luego, en el contexto de la creciente globalización. Además, contribuyó a asociar las estrategias empresariales con sus beneficios y dificultades, estableciéndose mecanismos a través de los cuales la IED podía afectar al crecimiento económico⁵⁸. Sin embargo, la evidencia empírica en los últimos años subraya la importancia de la capacidad de absorción de las economías receptoras como factor determinante esencial de los impactos de la IED

La capacidad de absorción actúa como un filtro para el establecimiento de empresas transnacionales de acuerdo con sus estrategias; además, una vez establecidas, es el factor esencial para promover un mayor alcance de sus operaciones y la difusión de los beneficios.

De esta manera, un nuevo marco conceptual debe integrar dos dimensiones: las empresas transnacionales y la capacidad de absorción de los países receptores, determinada esta última por su sistema nacional de innovación. Desde el punto de vista de las empresas transnacionales, sus estrategias determinan los factores complementarios que las empresas buscan en sus operaciones (capital humano, infraestructura, proveedores, entre otros), así como los encadenamientos y las externalidades que se pueden desarrollar en la economía receptora. Asimismo, también son importantes factores como las características de la empresa subsidiaria en términos de su capacidad

⁵⁷ Naciones Unidas - CEPAL (2010). *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile: Naciones Unidas. Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial de la CEPAL. Pág. 29

⁵⁸ CEPAL (2004), *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe, 2003*. Santiago de Chile. Publicación de las Naciones Unidas.

tecnológica, la interconexión con la cadena global de valor de la casa matriz, la importancia en la estrategia corporativa de la empresa transnacional y la integración en las redes de conocimiento global, corporativas u otras. De hecho, la literatura empírica ha remarcado la importancia de estos factores para entender el impacto de la IED en los países en desarrollo, especialmente en materia de derrames (*spillovers*), que explican la capacidad de avanzar hacia actividades tecnológicamente más sofisticadas en países receptores. La evidencia que surge de la Argentina y de las actividades de la maquila en México confirma la importancia de la interconexión con las redes de conocimiento global y el grado de autonomía de las subsidiarias como determinantes del escalamiento tecnológico (*upgrading*) de sus operaciones.

El otro eje del marco conceptual se refiere a la capacidad de absorción y al sistema de innovación de los países receptores. Estos elementos no sólo funcionan como determinantes endógenos del país receptor de las decisiones de localización, sino que al mismo tiempo se ven afectados por estas operaciones. Así, las decisiones de localización de las transnacionales, la capacidad de absorción y el sistema nacional de innovación en los países receptores coevolucionan, determinando los efectos de la IED. En el sistema nacional de innovación existen diversos factores que son relevantes para entender tanto la interacción con las empresas transnacionales como los efectos de estas en la economía: capital humano, capacidades y base tecnológica, infraestructura y desarrollo de proveedores locales, estructura y heterogeneidad productiva y, en particular, de la industria, nivel y calidad de interacciones entre diferentes actores del sistema, sean estos empresas, universidades, organismos del sector público e instituciones de investigación, y contexto institucional y de apoyo a la innovación y a la generación y adopción de conocimiento. En este ámbito, la política industrial también es un aspecto relevante como factor determinante de la localización de la IED y como

instrumento que promueve sus beneficios. De hecho, existe evidencia respecto de los beneficios de una política industrial proactiva sobre la IED⁵⁹.

A partir de estas dimensiones del marco conceptual, es posible agrupar los efectos de la IED en impactos directos e indirectos.

- Los efectos directos no dependen especialmente de la interacción entre las empresas transnacionales y la capacidad de absorción y el sistema de innovación. Entre estos se pueden mencionar el mayor acceso a divisas, el aumento de la formación bruta de capital fijo, el incremento de la oferta (mayor producción y mayor acceso a bienes y servicios, aumento del empleo, creación de encadenamientos productivos), la mayor recaudación impositiva y los asociados a un aumento de las exportaciones. A través de estos mecanismos, el efecto de la IED en el crecimiento económico es similar al que tendrían las inversiones si fueran realizadas por empresas nacionales.
- Los efectos indirectos están determinados por la capacidad de absorción y el sistema de innovación. La interacción dinámica y bidireccional entre las empresas transnacionales y el sistema de innovación determina que los impactos indirectos se materialicen en la economía receptora, se traduzcan en un mayor contenido tecnológico y se desarrollen capacidades en la estructura productiva. Entre estos se pueden mencionar derrames en productividad y salarios, transferencias de tecnología y acumulación de capacidades, capacitación de capital humano, externalidades pecuniarias sobre el empresariado local y promoción de la innovación y nuevas trayectorias de aprendizaje. Mediante estos mecanismos la IED puede aportar al crecimiento

⁵⁹ CEPAL (2007), *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe, 2006*. Santiago de Chile. Publicación de las Naciones Unidas.

económico en forma diferente a una inversión nacional, lo que muestra los beneficios asociados al carácter extranjero de la inversión.

En definitiva, las empresas subsidiarias aprovechan primero las capacidades preexistentes en la economía nacional. Luego, por intermedio de su interacción con el sistema de innovación y, en el contexto de sus características y estrategias globales, pueden realizar un proceso de escalamiento e incrementar el alcance de sus actividades o, por el contrario, realizar un proceso de reducción tecnológica (*downgrading*). A través de este proceso las empresas transnacionales generan un impacto en las trayectorias de desarrollo de los países receptores y, en particular, en materia de capacidades tecnológicas.

Para Cubero, son determinantes ciertos elementos en la toma de decisiones por parte de un inversionista que se plantea obtener una participación duradera en una empresa residente en otra economía: a) las características económicas del país receptor, b) su ambiente de negocios y sus políticas macroeconómicas, y c) sus políticas específicas respecto de la inversión extranjera directa⁶⁰.

Sin embargo si se quiere comprender cómo puede tener lugar la transferencia de tecnología mediante el derramamiento en virtud de la inversión extranjera directa, es importante ahondar un poco más sobre dos de los puntos anteriores. Si se recuerda que es a través de transferencia informal, la cual tiene lugar ya sea horizontal o verticalmente, es necesario poner atención sobre el ambiente o clima de negocios de un país. Los elementos constitutivos de dicho ambiente serían los siguientes:⁶¹

- La estabilidad económica, política y social del país;
- La solidez institucional y la protección de los derechos de propiedad;

⁶⁰ Cubero, Rodrigo. Ob. Cit. Pág. 7.

⁶¹ Cubero, Rodrigo. Ob. Cit. Pág. 10,11.

- La transparencia y eficiencia en los procesos burocráticos;
- La disponibilidad y calidad de la infraestructura física y de telecomunicaciones;
- La disponibilidad de trabajadores educados y con versatilidad en la adquisición de destrezas;
- La calidad de vida;
- Un régimen tributario atractivo;
- El acervo existente de inversión extranjera directa;
- Las políticas comerciales del país.

De lo anteriormente expuesto, se puede señalar que la razón última de la inversión extranjera reside en la naturaleza misma del capital y, por consiguiente, la explicación teórica de esa causa final no se encuentra en la búsqueda aislada de factores determinantes sino en la ciencia económica. De acuerdo con esta última la explicación reside en la naturaleza del capital, en su capacidad de reproducirse de manera incesante, en forma tendencialmente ampliada, primero en el ámbito nacional y luego en el internacional desde fines del siglo XIX. En cualquier circunstancia persigue la elección del sitio y las oportunidades que puedan favorecer la obtención de ganancias, ley absoluta del modo de producción capitalista, de tal manera que sea posible su acumulación y, por tanto, su reproducción en mayor escala, ya sea con la capacidad instalada o mediante la incorporación de tecnologías más avanzadas.

En otras palabras, si bien la dinámica expansiva inherente al capital induce la inversión extranjera directa, sería una simplificación confinarse en la razón de última instancia y restar importancia al análisis de las circunstancias y los factores que están directamente relacionados con la rentabilidad de las inversiones. La empresa que decide invertir en el extranjero en vez de exportar a los mercados del exterior obviamente lo hace siguiendo la lógica interna del

capital; por tanto, tiene en cuenta ante todo las condiciones que prevalecen en esos mercados. El papel de las hipótesis explicativas es señalar las condiciones que favorecen la obtención de ganancias.

2.2.5 Relación entre IED y crecimiento económico

Existen diversas teorías que estudian la relación entre IED y crecimiento económico, que son igualmente vastos los criterios factibles a ser utilizados para su clasificación.

Zhang, divide a la literatura según la hipótesis de causalidad que existe entre las variables, ya que permite abarcar una gran parte del universo de teorías existentes, y además se encuentra en línea con el enfoque que se le quiere dar a este trabajo. Enfoque que consiste en poner énfasis en la creciente complejidad desatada por la controvertida relación causal entre las variables:⁶²

a) Hipótesis de que la IED genera crecimiento económico

A la hora de elaborar un marco teórico para explicar el impacto de la IED sobre el crecimiento económico de la economía huésped, se deben considerar dos aspectos muy importantes.

Por un lado, se deben estudiar en profundidad los distintos factores o canales a través de los cuales la IED afecta el crecimiento económico, ya sea el capital humano, la inversión, el sector económico, el mercado financiero, etc. Es decir, que el impacto de la IED sobre el crecimiento económico está condicionado al grado de desarrollo de los canales que lo vuelven posible.

⁶² Zhang, K.H. (2001). Does Foreign Direct Investment Promote Economic Growth? Evidence from East Asia and Latin America. Contemporary Economic Policy. Vol. 19, N° 2. Pág. 85.

Por otro lado, debe estudiarse el tipo de transmisión, ya sea directo o indirecto. Respecto al primero, un conjunto de estudios sugiere que estos impactos de la IED serían similares a las de la inversión doméstica, por lo cual la IED se sumaría al acervo de capital existente, aumentando el empleo y la capacitación del personal a cargo de las empresas multinacionales; decimos ‘similares’ porque existen algunos adicionales, como la mejora de la balanza de pagos por la entrada de capital, o bien, en el caso de la IED orientada a la exportación, la mejora de la cuenta corriente.

Además de los impactos directos, estudios recientes sugieren que la IED podría ser capaz de promover indirectamente el crecimiento económico de las economías huésped a través de derrames de eficiencia y transferencia tecnológica inter e intra-industrial. “Los derrames de eficiencia ocurren cuando tecnologías avanzadas y capacidades de gerenciamiento inmersas en la IED son transmitidas a las industrias domésticas por el simple hecho de existir empresas multinacionales en el país”⁶³. La transferencia tecnológica inter-industrial se origina por el hecho de que las empresas multinacionales estarían motivadas a asistir técnicamente a sus proveedores y clientes locales para cumplir con sus estándares internacionales, mejorando así su productividad. En cuanto a la de tipo intra-industrial, se supone que la competencia de las empresas extranjeras podría conducir a las empresas locales a operar más eficientemente y a introducir nuevas tecnologías antes de lo previsto.

b) Hipótesis de que el crecimiento económico atrae IED

Una de las cuestiones más relevantes en el estudio de la IED es responder a la pregunta de por qué una firma desea establecer filiales y producir en el exterior, en vez de exportar sus productos o conceder licencias.

⁶³ Zhang, K.H. Ob. Cit.

Al comienzo se desarrollaron diversos enfoques teóricos sobre la inversión. Dunning (1980) propone una síntesis de los anteriores enfoques en lo que se conoce como el paradigma de teoría ecléctica, por el cual, la existencia de empresas multinacionales se explica apelando a las ventajas de propiedad, localización e internalización. Una empresa que posea ventajas de propiedad, a partir de activos intangibles, buscará instalar una filial en un país que posea ventajas de localización, como por ejemplo la disponibilidad de materias primas, logrando así ventajas de internalización a través de la IED.

Apoyados en éste paradigma han surgido una serie de estudios que incluyen nuevos determinantes de la IED. Por un lado, Markusen et al. (1996) propone que la *IED que busca nuevos mercados* es inducida por una utilización más eficiente de los recursos y aprovechamiento de economías de escala. Por otro lado, Markusen y Zhang (1999) señalan que la *IED orientada a la exportación* es motivada por diferenciales en el precio de los factores junto con las condiciones de infraestructura y capital humano. Ambos tipos de determinantes se encuentran correlacionados con el crecimiento económico del país receptor, con lo cual la *hipótesis de que el crecimiento económico atrae IED* enfatiza la necesidad de un tamaño de mercado en crecimiento, y la mejora en las condiciones de infraestructura y capital humano para atraer IED⁶⁴.

c) Hipótesis de retroalimentación

La unión de las dos hipótesis anteriores, conduce a un tercer escenario, mucho más interesante, que sugiere una relación bidireccional entre las variables IED y crecimiento económico. Esto significa que dichas hipótesis, lejos de encontrarse contrapuestas, podrían ser complementarias, y estar explicando “ambas caras de la misma moneda”. En otras palabras, aunque es posible que la fuerte asociación entre la IED y el crecimiento económico pueda ser resultado de las

⁶⁴ Zhang, K.H. Ob. Cit.

dos hipótesis anteriores, es igualmente probable que las dos variables se muevan juntas a través de retroalimentación. El razonamiento es muy sencillo: “países con un rápido crecimiento económico, no solo por generar más demanda, sino por proveer de mejores oportunidades de negocios, atraen más IED. Por otro lado, los *inflows* de IED pueden incrementar la tasa de crecimiento económico a través de efectos directos positivos y efectos de derrame indirectos. Ambos, la IED y el crecimiento económico están correlacionados positivamente y pueden conducir a una causalidad bidireccional”⁶⁵.

2.2.6 Efectos de la IED

Tradicionalmente, la IED y el ingreso de empresas transnacionales han sido percibidas como factores impulsores del desarrollo económico. Ello explica en gran medida el afán de la mayor parte de las economías periféricas, en diferentes momentos históricos, por recibir la mayor cantidad posible de flujos de IED, objetivo al que se han orientado gran parte de sus políticas económicas y de desarrollo. No obstante, se va asumiendo en ámbitos cada vez más mayoritarios que los flujos de IED y la presencia de empresas transnacionales no garantizan impactos favorables para la economía receptora sino que, incluso, a menudo tienden a generar distorsiones en los países de implantación, especialmente en el caso de economías periféricas. En última instancia, los efectos que se generen dependerán de una serie de aspectos, interrelacionados entre sí⁶⁶, y en concreto, de las propias rasgos de la economía receptora, por una parte, de las estrategias adoptadas por las et y las modalidades concretas de IED por otra, y finalmente, del tipo de política de tratamiento del capital extranjero que el país de destino establezca. De hecho, según la orientación de las políticas aplicadas al capital extranjero, se puede

⁶⁵ Zhang, K.H. Ob. Cit.

⁶⁶ Paz Antolín M. J. y Ramírez Cendrero J. M. (2011). Alcance y limitaciones de las políticas de IED en las economías periféricas. Reflexiones sobre el caso boliviano. Análisis Económico, Vol. XXVI, N° 63. Pág. 52.

contribuir a limitar los aportes del mismo y profundizar las distorsiones productivas y sectoriales del país de implantación.

En este sentido, la contribución de la IED al desarrollo de los países receptores depende fundamentalmente del efecto que tenga la presencia de empresas transnacionales -que canalizan la mayor parte de las corrientes de inversión extranjera- sobre las economías en las cuales se instalan.

Las filiales de las empresas transnacionales disfrutan de “ventajas de propiedad” derivadas del acceso a las tecnologías de producto y de proceso, y a las prácticas organizacionales, productivas, comerciales y ambientales de sus casas matrices. Así, dichas filiales -en particular cuando se instalan en países en desarrollo- generalmente tienen sobre sus competidores locales las ventajas de una mayor productividad y una superior capacidad de lanzar nuevos productos y procesos productivos al mercado⁶⁷.

Asimismo, la IED debería influir en las corrientes de comercio de los países receptores, ya que las filiales se integran en redes corporativas que, teóricamente, facilitarían el intercambio de bienes y servicios con otras filiales, con la casa matriz e incluso con terceros (proveedores y otros). Por sus superiores niveles de productividad y mayor facilidad de acceso a los mercados extranjeros, cabe suponer que dichas filiales tendrán una mayor propensión a exportar que las empresas locales. Asimismo, se puede pensar que por su mayor posibilidad de abastecerse desde el exterior, tanto de insumos y bienes finales como de bienes de capital, tenderán a operar con una mayor propensión a importar que las empresas locales.

Además de los efectos directos de la IED, también pesan sus efectos indirectos (llamados también efectos secundarios o derrames), esto es, aquellos que

⁶⁷ Chudnovsky Daniel y López Andrés. Ob. Cit. Pág. 12.

recaen sobre las empresas de capital nacional. En cuanto a la productividad, por ejemplo, podría haber derrames positivos para las empresas de los países receptores, que se manifestarían por distintas vías:⁶⁸

- a) El mejoramiento del capital humano gracias a que las empresas e instituciones locales podrían disponer de operarios, técnicos e ingenieros capacitados en actividades de producción, comercialización y/o innovación por las filiales de empresas transnacionales.
- b) El ingreso de nuevas empresas transnacionales o el aumento de la competitividad de las filiales ya instaladas puede elevar el nivel de competencia en el mercado interno e inducir a las empresas locales que compiten con las extranjeras a elevar su productividad y/o a mejorar la calidad de sus productos, ya sea realizando inversiones o beneficiándose de filtraciones de conocimiento desde las filiales, es decir, mediante derrames horizontales o intrasectoriales.
- c) Los beneficios que las empresas locales pueden obtener de las tecnologías y prácticas organizativas de las empresas transnacionales a través de las mayores exigencias de calidad, precio y/o plazo de entrega que las filiales suelen exigir a sus proveedores y de la asistencia técnica que puedan brindar para satisfacer esas exigencias, es decir, mediante efectos de derrame verticales o intersectoriales.

Mientras que las filiales tendrían incentivos para evitar los derrames horizontales, podrían verse estimuladas a promover los derrames verticales o intersectoriales. Este tipo de derrames probablemente no perjudicaría a dichas empresas y quizá podría beneficiarlas si vuelve más productivos y eficientes a sus clientes y/o proveedores.

⁶⁸ Chudnovsky Daniel y López Andrés. Ob. Cit. Pág. 12-13.

Las filiales pueden generar también efectos de derrame positivos para la entrada a los mercados externos, si su actividad de exportación reduce el costo del acceso a información sobre dichos mercados externos o facilita el aprendizaje de las empresas locales en materia de exportaciones, ya sea por efecto demostración o por generar una mayor competencia.

Sin embargo, los efectos secundarios, o derrames, no siempre serán positivos. Por ejemplo, los efectos sobre la productividad pueden ser negativos cuando las empresas locales se ven forzadas a reducir su producción (lo que conlleva menor productividad en sus establecimientos) ante la creciente presencia en el mercado de empresas extranjeras. Los derrames verticales negativos, en tanto, pueden aparecer cuando, por ejemplo, los proveedores locales son desplazados del mercado por sesgos de las filiales en favor de proveedores extranjeros.

Desde hace varios años se han llevado adelante estudios empíricos para tratar de captar la existencia, magnitud y signo de los efectos directos e indirectos de la IED sobre los países receptores. La metodología empleada para realizar dichos estudios ha ido variando con el tiempo. Así, los estudios de caso de países o industrias donde las empresas transnacionales tienen una participación gravitante, han sido crecientemente reemplazados por estudios econométricos, ya que es fundamental utilizar procedimientos que permitan tomar en cuenta características observables y no observables de las empresas y, de esa forma, aislar la importancia de la variable propiedad extranjera en las diferencias de desempeño; esto implica analizar el problema de endogeneidad⁶⁹.

⁶⁹ Barba Navaretti, G. y A. J. Venables (2004). *Multinational Firms in the World Economy*, Princeton, Princeton University Press.

Lo mismo vale para los derrames. En el caso de los derrames de productividad, que fueron los primeros en captar la atención de la literatura especializada, la mayoría de los estudios pioneros encontraba evidencia de efectos indirectos positivos, pero estaban basados en datos de corte transversal, lo que impedía captar la heterogeneidad a nivel de la empresa. Por lo demás, estos estudios no tomaban en cuenta el efecto de la composición sectorial de la IED, de modo que aun en ausencia de derrames podría aparecer una correlación positiva entre la presencia de empresas transnacionales y la productividad de las empresas locales, simplemente porque las primeras tienden a invertir en sectores de alta productividad.

Los estudios más recientes, basados en su mayoría en técnicas de datos de panel, tienden a mostrar una realidad más heterogénea. Los modelos de datos de panel que emplean efectos fijos a nivel de la empresa permiten que se tome en cuenta aspectos no observables que pueden afectar las decisiones de inversión de las empresas transnacionales, y además permiten considerar los cambios que pueden afectar la productividad de dichas empresas en el tiempo, debidos por ejemplo a modificaciones en el contexto institucional o macroeconómico, o a una posible demora de las empresas locales en absorber los derrames de conocimiento de las filiales.

2.3 La IED en Bolivia

2.3.1 Antecedentes

El inicio de la Inversión Extranjera Directa en Bolivia estuvo marcado por una pugna entre Londres y París a finales del siglo XIX y principios del XX. Esta pugna no era ajena a la existente entre ambos colonialismos que abarcaban los tres continentes colonizados: Asia, África y América Latina. En Bolivia, al principio, la iniciativa era del Reino Unido a través del hombre de negocios Félix

Avelino Aramayo, nombrado por el presidente boliviano de entonces, el General Achá (1861-1864), como agente financiero de La Paz en Londres. El trabajo de Aramayo tuvo como resultado el hecho de que ambos países llegaran un acuerdo para que el Reino Unido pudiera explotar las guaneras de la costa del Pacífico que Bolivia tenía aún como parte integrante de su territorio. También consiguió la construcción de un ferrocarril que vinculara el interior del país con estas costas. Todo ello a cambio de un empréstito de 10 millones de pesos bolivianos obteniendo, como garantía, las guaneras y la promesa inglesa de lograr una solución al problema de las fronteras con Chile. Pero el posterior gobierno de Melgarejo (1864-1871) prefirió tentar la posibilidad de contratos con Francia para explotar, igualmente, las guaneras del Pacífico. La pugna fue dura y Londres optó por recurrir a sus aliados chilenos, lo que, después de un intrincado desarrollo, derivó en la Guerra del Pacífico en la que Bolivia perdió su litoral al firmar el Tratado de Paz en 1904⁷⁰.

EE UU no tardó en hacerse presente en Bolivia a través de sus inversiones. Si bien existen investigaciones que sostienen que la penetración de las inversiones de EE UU arrancó en los años veinte del siglo pasado, la publicación de J. M. de la Cueva⁷¹, en base a datos aportados por la investigación de Max Winkler, señala que ya en 1913 la inversión de EE UU en Bolivia alcanzaba los 10 millones de dólares frente a los 2 millones de inversiones inglesas.

Según de la Cueva, en 1925 el total de la IED en Bolivia ascendía a 147 millones de dólares y casi la mitad, unos 70 millones procedían de EE UU, mientras la parte inglesa totalizaba unos 30 millones, la francesa otros 25 millones y la inversión chilena unos 22 millones de dólares. Respecto a esta última, parte de la inversión estaba controlada por inversionistas de EE UU, otra

⁷⁰ Tahbub Marwan. (2010). Las multinacionales españolas en Bolivia. De la desnacionalización al proceso de cambio. Cochabamba: Paz con Dignidad y CEDIB. Pág. 20.

⁷¹ De La Cueva, J. M. (1983): *Bolivia; Imperialismo y Oligarquía*. La Paz, Ediciones Roalva.

por Inglaterra y otra por el empresario minero boliviano Patiño. Pero la balanza de la pugna entre intereses estadounidenses e ingleses se fue declinando a favor de EE UU. De este modo, en 1929 la inversión procedente del país norteamericano sumaba más de 130 millones de dólares y la procedente de Inglaterra superaba los 12 millones. Estas inversiones se centraron principalmente en la actividad extractiva, primero de la minería y de la goma³ y, más tardíamente, en los hidrocarburos. Es importante resaltar que en este periodo la influencia de la inversión estadounidense llegó a tal punto que ciertos funcionarios de la administración pública boliviana eran ciudadanos de EE UU. Este es el caso de C. Leonard Ball, que en 1925 era el Director General de Minas en Bolivia.

En este contexto, la existencia de dos grupos mineros fuertes que llevan apellidos bolivianos, como el grupo de Patiño y el de Aramayo, puede llevar a engaño. El primer grupo, el de Patiño, acabó fundando, en 1931, el grupo anglo norteamericano Bolivian Tin and Tungsten Mines, domiciliado en EE UU. El de Aramayo terminó siendo un grupo asociado al capital de EE UU a través del grupo Guggenheim Brothers, conformando la empresa Caracoles Tin Co.

La IED en la extracción petrolera tiene otra historia no menos significativa que la de la minería. La Standard Oil de Rockefeller, a través de intrincados procedimientos, llegó a tener bajo su tutela más de 7 millones de hectáreas de tierras bolivianas. Se transformó en un Estado dentro del Estado y sus manipulaciones y competencia con la anglo-holandesa Royal Dutch incidieron de modo notable en el estallido de una de las primeras “guerras del petróleo”: la Guerra del Chaco, entre Bolivia y Paraguay, en la que la primera terminó, de nuevo, perdiendo parte de su territorio⁷².

⁷² Tahbub, M. (2008) “Las nacionalizaciones petroleras del siglo XX”: En Gandarillas, M. et al. *Nacionalización de los hidrocarburos en Bolivia. La lucha de un pueblo por sus recursos naturales*, Barcelona: Icaria-Paz con Dignidad.

Sin embargo, a partir de la década de los noventa del siglo XX, en Bolivia se produce el inicio tácito de una inflexión profunda de su aparato productivo para consolidar una economía de orientación liberal. En este proceso la Inversión Extranjera Directa (IED) era imprescindible en un país como Bolivia que carece de recursos financieros y tecnológicos. El propósito esencial de la promoción de las inversiones extranjeras era que en el mediano plazo se genere una base productiva moderna y autosustentable (el contacto con nuevas ideas, tecnologías y prácticas de trabajo, creación de tejidos industriales, etc.) y externalidades para la mejora de los niveles de vida de la sociedad (mayores recaudaciones impositivas, creación de empleos etc.). Antes de entrar a la última década del siglo XX, Bolivia fue un ejemplo Latinoamericano en la atracción de flujos inversores extranjeros; la credibilidad y confianza internacionales habían logrado los puntajes históricos más altos para que lo dicho suceda. Sin embargo, en el ínterin del desarrollo y promoción de los mercados, el problema de fondo boliviano no se había solucionado: la pobreza y exclusión de importantes segmentos poblacionales.

Históricamente la importancia de la IED en Bolivia puede tener escasa relevancia, si no fuese por el impulso de la llamada “capitalización” de las cinco empresas públicas de características monopólicas⁷³, a partir de 1996, lo que a su vez abrió las puertas a subsecuentes inversiones. Para apreciar claramente la reciente evolución histórica de este fenómeno y como justa herramienta analítica se desagrega la composición de la cuenta de capitales, desde 1980 hasta el año 2005. Por lo general, las inversiones extranjeras en Bolivia han sido siempre escasas con respecto a los otros flujos de capital: capital de largo y mediano plazo, corto plazo y la inversión en cartera. El denominado capital de largo y mediano plazo representa, principalmente, la deuda exterior contraída por el sector privado nacional como el propio Estado boliviano. El capital de

⁷³ Las 5 empresas capitalizadas fueron: Empresa Nacional de Telecomunicaciones (ENTEL), Empresa Nacional de Electricidad (ENDE); Lloyd Aéreo Boliviano (LAB), Empresa Nacional de Ferrocarriles (ENFE), Yacimientos Petrolíferos Fiscales Bolivianos (YPBF).

corto plazo, también podría llamarse deuda de corto plazo, más volátil por definición ha sido el segundo mayor forma de entrada de capital a Bolivia. Por otra parte, la inversión en cartera ha sido marginal, dado el incipiente desarrollo del mercado de capitales en el país.

En este contexto, es posible apreciar cinco etapas que marcan el desarrollo en el flujo de capitales en Bolivia:

La primera etapa corresponde al periodo anterior a la crisis económica de los años ochenta. Es posible inferir que hasta 1981 la afluencia de capitales que arriban a Bolivia se encuentra en función de los ciclos políticos que desencadena la revolución política de 1952; ciclos que también manifiestan nacionalizaciones y políticas de apertura para la promoción de inversiones extranjeras, lo que en definitiva determinaron las inversiones extranjeras. De todas formas las inversiones producidas se circunscribieron al sector minero y petrolero; flujos que pueden considerarse modestos con respecto a lo registrado en los noventas del siglo XX.

De este periodo es importante destacar que la antesala de los años ochenta, imperaba en Bolivia una liberalización de los códigos de inversión. La apertura a la inversión en la década de los setenta se encontraba correlacionada con el buen contexto externo que revalorizaba los precios de los hidrocarburos y de los productos mineros. Entre 1978 e inicios de 1982, en Bolivia se suceden ocho gobiernos militares y tres civiles, sin embargo, las inversiones no menguaban, es más hasta la década de los noventas las mayores inversiones extranjeras registradas ocurrieron en aquella época. Como es de esperarse, era posible hasta separar las actividades mineras e hidrocarburíferas del caos político que asolaba Bolivia, ya que estas actividades empresariales en general estaban destinadas a la exportación y tenían reducidos encadenamientos económicos con la economía local. Por otro lado, la inestabilidad política no

obstaculizó los emprendimientos extranjeros en la explotación primaria, es más se promovió aún más, dada la reducción de los impuestos por regalías y de ingreso presunto⁷⁴.

Entre 1982 y 1985 se produce el recrudecimiento de la crisis económica. Las presiones de la deuda exterior, la moneda sobrevaluada, la dependencia de recursos de exportación limitados cuyos precios se encontraban en franca reducción, provocaron subsecuentes desajustes que eclosionaron en 1982 y que dieron lugar a la crisis económica. Aunada a dicha crisis económica se produjo una mayor inestabilidad política de lo soportable, lo que contrajo la IED. La viabilidad de la explotación de los recursos primarios con pocos encadenamientos con la economía local tiene su límite y precisamente en aquel periodo económico hasta estas actividades de enclave económico casi inmunes fueron afectadas⁷⁵. Es en este periodo se evidencia en Bolivia la irrupción de los créditos externos de salvataje.

De esta forma se desemboca al periodo 1985 – 1995, el cual representa un periodo de estabilización económica y en donde perceptiblemente se aprecia el aumento de la IED. En esta etapa se configuran las condiciones para que se concrete la “capitalización” y privatización de las empresas estatales. En el periodo comprendido entre 1996 hasta el 2002, es donde, efectivamente, se concretizan las inversiones extranjeras, producto de la “capitalización” de las principales empresas públicas; periodo en el que se comprometen y se ejecutan inversiones por encima de US\$ 1,674 millones. Este proceso liberalizador abrió las puertas a subsecuentes inversiones, no necesariamente ligadas al ingreso de las firmas extranjeras capitalizadoras, lo que finalmente elevó las inversiones, en el mismo periodo, a más de US\$ 6,026 millones. Es en esta

⁷⁴ Morales J. A., Sachs J., (1990). *Bolivia's Economic Crisis*. En: *Developing Country Debt and Economic Performance*, NBR, Vol. 2, ed. by Jeffrey Sachs.

⁷⁵ Sachs, J. (1997). *The Bolivian Hyperinflation and Stabilization*, *American Economic Review*, N° 77.

época donde se registran los *records* de atracción de inversiones nunca antes vistos en el país en tan corto tiempo.

El quinto periodo representa la inestabilidad política social y nuevo rumbo económico, que se inicia con la convulsión social, desde febrero de 2003 hasta el presente – diciembre de 2007 –. Asimismo, en esta etapa se destaca mayo de 2005, año en el que se promulga una nueva ley de Hidrocarburos – que reacondiciona el espectro de la actividad petrolera –, cesan el grueso de movilizaciones sociales y en donde se perfila un nuevo orden político – económico. Una vez que produce la intensificación de la convulsión política y social, las inversiones se contraen, pero las otras fuentes de ingreso de capital aumentan para evitar un desastre económico.

2.3.2 Las políticas económicas y marco normativo favorable a la IED

Como ya se mencionó anteriormente, ya en la década de los '80, se inicia un conjunto de medidas sostenidas dirigidas hacia la liberalización de la economía y la apertura a capitales extranjeros, identificando a las exportaciones y la IED como las principales fuentes de crecimiento económico. Teniendo el antecedente de la crisis económica a fines del 70 e inicios de los 80; entre 1980 y 2010 se podrían identificar tres corrientes reformistas en el país, las llamadas reformas de primera generación, de segunda generación y las de la contra-reforma (reformas de tercera generación).

A continuación se describe de forma concreta las características de cada una de las etapas señaladas, en base al trabajo de Alejandra Saravia:⁷⁶

⁷⁶ Saravia López Alejandra. Ob. Cit. Págs. 20-24.

a) Reformas de primera generación

Estas reformas se llevaron a cabo a partir de 1985 con el fin de garantizar la estabilidad macroeconómica, nivelando y estabilizando precios y reduciendo la inflación. El paquete económico se basó en tres pilares: libre oferta y demanda, incentivo a la inversión local y extranjera, y promoción de la integración económica internacional.

Una de las bases de estas reformas, fue el control y recorte del gasto público, lo cual permitió incrementar los ingresos fiscales. Otro aspecto importante fue la declaratoria en mora en el pago del servicio de la deuda con la banca internacional, lo que permitió su reprogramación y apoyo la implementación del programa de estabilización.

Así también se llevó a cabo una profunda reforma tributaria que redujo el número de impuestos de 450 a solamente 7 (IVA, ITE, IRPE, IRPPB, ICE, RC-IVA y el GAC), la lógica de esta política fue garantizar ingresos fiscales para el Estado sobre una base de menor cantidad de impuestos pero con una mayor masa de contribuyentes.

En el ámbito del comercio exterior la política boliviana apuntó hacia la liberalización de mercados reduciendo aranceles y eliminando barreras para arancelarias, promoviendo así la integración de Bolivia al comercio internacional. Bolivia forma parte del GATT (posterior OMC), la ALADI y otros, y firma tratados bilaterales con algunos países como México y Chile, además es beneficiario de los acuerdos preferenciales del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP).

En 1987 se lanzó el Plan de Reactivación, con la finalidad de corregir y profundizar los cambios estructurales, y de esta manera fomentar las

exportaciones y atraer inversiones extranjeras. Entre los principales incentivos económicos estuvieron: un arancel único y uniforme del 10% aplicado a todas las importaciones de bienes de consumo y un arancel del 5% para las importaciones de bienes de capital, mecanismos de compensación de impuestos a las exportaciones y zonas francas tanto industriales como comerciales.

Finalmente, se desarrollan e implementan algunas medidas particulares de incentivos a las exportaciones, tales como el RITEX, se refinancia la deuda externa y Bolivia se adhiere a los beneficiarios del programa HIPC.

b) Reformas de segunda generación

Una vez que la inversión fue plenamente identificada como un motor importante para el crecimiento económico en una economía pequeña abierta, el gobierno boliviano implementa las llamadas reformas de segunda generación, estas son principalmente: Capitalización, Descentralización, Reforma Educativa y Reforma de Pensiones, entre otras.

Las reformas de segunda generación tienen sobretodo una connotación legal, en tanto el proceso de reforma económica de primera generación necesitaba de un marco regulatorio. Es importante indicar que las reformas de segunda generación son centrales para el establecimiento de las bases de una nueva política tendiente a canalizar mayores volúmenes de IED hacia actividades prioritarias, teniendo la finalidad de convertir a Bolivia en un gran exportador de energía. Esta nueva política se alinea en las estrategias de búsqueda de recursos naturales que aplican las principales empresas multinacionales, especialmente aquellas interesadas en establecer una red regional de energía.

c) Reformas de tercera generación

Se puede hablar de reformas de tercera generación a partir del año 2006, año en que Evo Morales asume como Presidente Constitucional de Bolivia. El nuevo gobierno ingresa con un discurso de “cambio” que posteriormente se expresa en las leyes y normativas emitidas en este último periodo. El “cambio” hace referencia sobre todo a la recuperación de las empresas y sectores productivos estratégicos al Estado, también enfatiza la necesidad de una política social promotora de equidad y finalmente promueve la diversificación productiva con énfasis en la satisfacción de la demanda local.

En Mayo del 2005, el gobierno de Bolivia adoptó la Ley N° 3058, la cual obliga a los inversionistas a firmar nuevos contratos (contratos de producción compartida) dentro de 180 días, impone un 32% de impuesto adicional y requiere de los productores ceder todos sus hidrocarburos al Estado, perdiendo así su propiedad en la producción. Las compañías no son ya libres de comercializar sus propios productos, En su lugar, ellos deben vender todos sus hidrocarburos a través de YPFB, quien les cobra una tarifa de servicio. Las compañías deben satisfacer el mercado local antes de exportar y deben competir con precios locales artificialmente bajos fijados por el ente regulador de hidrocarburos de Bolivia.

Posteriormente, en Mayo del 2006, se emite el Decreto Supremo de Nacionalización de los Hidrocarburos (D.S. 28701) bajo el cual las empresas petroleras deben pagar un impuesto adicional temporal de 32% sobre la producción.

2.3.3 Cambios en el marco regulado para el sector hidrocarburos

La Ley N° 3058 del 17 de mayo de 2005 supuso un cambio importante en el sector hidrocarburos, ya que se plantean muchos de los elementos que van a conformar posteriormente el Decreto de nacionalización: la refundación de la empresa pública Yacimientos Petrolíferos Fiscales Bolivianos (YPFB), el aumento de la carga fiscal a las empresas trasnacionales del sector o el cambio en la modalidad contractual que éstas firmarán con YPFB para la explotación de los recursos naturales. En cierto sentido, el Decreto de nacionalización de los hidrocarburos, da continuidad a esos cambios consolidándolos y profundizándolos en algunos casos, tal como se puede observar en el estudio de Paz y Ramírez:⁷⁷

a) Se consagra formalmente a YPFB como ejecutora de la política estatal para la explotación de hidrocarburos

Ello es posible por la recuperación por parte del Estado boliviano de la propiedad de los hidrocarburos, por la también recuperación por parte de YPFB de su participación en las empresas previamente capitalizadas creando nuevas sociedades mixtas y por el monopolio de esta empresa sobre el transporte y comercialización. Es decir, YPFB compra toda la producción y decide sobre su destino. Sin lugar a dudas esto supone revertir la tendencia privatizadora del marco regulador anterior (que incluso había ido más allá de lo constitucionalmente posible). Sin embargo, que el reconocimiento formal sobre la propiedad de los hidrocarburos y la recuperada participación de YPFB en las empresas capitalizadas se transforme en un control real por parte de esta empresa sobre las actividades del sector, depende de varios elementos. En primer lugar, de la propia capacidad financiera y operativa de YPFB que hasta el momento ha sido limitada. Ni los cambios fiscales permiten garantizar los

⁷⁷ Paz Antolín M. J. y Ramírez Cendrero J. M. Ob. Cit. Págs. 64-67.

ingresos suficientes para el cumplimiento de los objetivos propuestos. En segundo lugar, dependerá de aspectos clave del nuevo marco regulador que vayan más allá del reconocimiento formal de la propiedad, como son las condiciones concretas de los contratos firmados con las trasnacionales. Estas condiciones serán fundamentales para determinar los cauces por los que va a transcurrir la relación entre YPFB y las empresas trasnacionales.

b) La firma de nuevos contratos de explotación entre las et petroleras implantadas en Bolivia e ypfb para que aquéllas pudieran mantener su actividad en el país

A partir de estos contratos, el Estado boliviano se garantiza 50% de la facturación de cada petrolera (18% por regalías y 32% por el impuesto directo a los hidrocarburos). Del 50% restante también se hace un reparto: una parte cubriría los costos productivos y las inversiones y el resto se repartiría entre el Estado boliviano y la empresa extranjera. Lo que la empresa recibe corresponde con una especie de pago por los servicios prestados que, no obstante, oscila a partir de dos variables: es mayor a mayor volumen exportado y menor es la inversión recuperada. Aunque se planteó la necesidad de que tales contratos incluyeran también requisitos de desempeño, en términos fundamentalmente de inversiones, finalmente esto no fue así limitando con ello la capacidad del Estado para ejercer un control real sobre el desempeño del sector.

c) La industrialización del gas

Esto se presentó como el objetivo más ambicioso, consistente en la reducción del peso del gas natural en la producción total en beneficio de derivados petroquímicos más complejos; se trataba de superar así una industria fundamentalmente extractiva, no refinadora y orientada hacia el exterior sin

generar efectos multiplicados internos. Todo ello se plasmaría en la llamada Estrategia Boliviana de Hidrocarburos de 2008.

Todos estos cambios buscaban alcanzar dos grandes objetivos:⁷⁸ uno asociado con los cambios en la propiedad, control y uso del excedente; otro que se relacionaría con la transformación productiva del sector mediante el aumento de la producción y el desarrollo de nuevas actividades industriales relacionadas con el gas y el petróleo. Ambos recogen buena parte de los objetivos deseables para una política de IED más activa. Las interrelaciones entre ambos son claras. Algunas de las más evidentes son que, en ausencia de una supuesta “asignación eficiente de los recursos por el mercado”, los cambios en la propiedad y control son necesarios para potenciar la transformación productiva del sector, de ahí que el rol que pase a desempeñar YPFB sea tan importante para el proceso de nacionalización; por otra parte solo dicha transformación productiva podrá generar un aumento sostenido del excedente que facilite su distribución entre los distintos usos que se le ha querido dar (básicamente reinversión en el sector, apoyo a otros sectores y las políticas sociales). Como puede observarse, en buena medida estos objetivos trascienden lo meramente sectorial. Esto es así por la consideración de este sector como estratégico tal y como lo refleja el Plan Nacional de Desarrollo (PND). Efectivamente dicho documento considera al sector de hidrocarburos como estratégico en el sentido de generador de excedentes. Dicho sector debería contribuir “al desmontaje del colonialismo, mediante la industrialización y el aumento en el valor agregado nacional de la producción y las exportaciones, induciendo al cambio del patrón primario exportador”. Además, a partir de sus excedentes, proveería de “recursos al sector generador de ingresos y empleo, de manera de contribuir a la diversificación económica y para el desarrollo del área social” (apartado 5.1. del PND).

⁷⁸ Mayor detalle se puede encontrar en: Ministerio de Hidrocarburos y Energía (2008). *Estrategia Boliviana de Hidrocarburos*, La Paz.

CAPÍTULO III

CARACTERIZACIÓN DEL EL SECTOR HIDROCARBUROS

El sector de gas y petróleo es uno de los sectores más dinámicos en Bolivia por su participación en el PIB, exportaciones, inversiones y recaudaciones fiscales. En los últimos años, el sector ha atravesado una serie de reformas, a partir de la promulgación de la Ley de Hidrocarburos N° 3058, el Decreto Supremo 28701, de Nacionalización, y la suscripción de los nuevos Contratos de Operación. El nuevo marco normativo permite que el Estado tome el control de toda la cadena de producción de hidrocarburos y se generen más recursos para el Estado por concepto de regalías, impuestos y participaciones.

En virtud de que el presente estudio alude directamente al sector hidrocarburos, es necesario describir las principales características de este sector, exponiendo su evolución, desarrollo, situación actual y perspectivas.

3.1 Estructura institucional

Las instituciones a cargo del sector hidrocarburos en Bolivia son el Ministerio de Hidrocarburos y Energía (MHE) como ente normador, la Agencia Nacional de Hidrocarburos (ANH) como ente fiscalizador, regulador y de control, y Yacimientos Petrolíferos Fiscales Bolivianos (YPFB) como la empresa estatal.

- **Ministerio de Hidrocarburos y Energía**

Es la Autoridad Competente que elabora y supervisa las políticas estatales hidrocarburíferas. Ello implica, entre otras tareas, establecer las políticas de precios para el mercado interno y la política de exportación de hidrocarburos, supervisar y fiscalizar la exploración, producción, transporte, almacenaje, comercialización, refino, industrialización y distribución del hidrocarburo y sus

derivados, definir y ejecutar políticas de promoción de áreas de exploración de hidrocarburos o promover la creación de empresas o entidades para el cumplimiento de los objetivos de la política hidrocarburífera del país, controlándolas y supervisándolas⁷⁹. El sector está compuesto por 4 viceministerios con direcciones específicas:

- Viceministerio de Exploración y Explotación de Hidrocarburos
- Viceministerio de Industrialización, Comercialización, Transporte y almacenaje de Hidrocarburos
- Viceministerio de Desarrollo Energético
- Viceministerio de Electricidad y Energías Alternativas

- **Agencia Nacional de Hidrocarburos**

Es la entidad responsable de regular, controlar y supervisar las actividades de la cadena productiva hidrocarburífera, de donde se derivan funciones tales como: regular y supervisar a todos los participantes en las actividades hidrocarburíferas (empresas, personas, nacionales o extranjeras), controlar y fiscalizar la ejecución de los contratos petroleros firmados entre YPFB y empresas privadas, controlar y supervisar las propias actividades de fiscalización de YPFB, emitir criterios técnicos para la toma de decisiones, supervisar el cumplimiento de la normativa ambiental, realizar las auditorías establecidas en los contratos de operación, verificar el proceso de cuantificación y certificación de las reservas de hidrocarburos o aplicar sanciones. No obstante, a pesar de estas tareas, respecto a la toma de decisión y la fijación de la estrategia hidrocarburífera, su papel está muy diluido entre el MHE y la corporación estatal, YPFB⁸⁰.

⁷⁹ Ramírez Juan Manuel (coord.) (2012). La explotación de los hidrocarburos y el fomento del desarrollo en América Latina: los casos de Bolivia, Brasil y Ecuador. Serie Avances de Investigación N° 71. Fundación Carolina. Madrid. Pág. 16.

⁸⁰ Ramírez Juan Manuel. Ob. Cit. Pág. 17.

- **Yacimientos Petrolíferos Fiscales Bolivianos**

Refundada por la ley de hidrocarburos vigente, la 3058, tiene derecho propietario sobre la totalidad de los hidrocarburos y representa al Estado en la ejecución de las actividades de toda la cadena productiva y de comercialización, en la suscripción de contratos petroleros, o en la conformación de sociedades. También es el único importador y distribuidor mayorista en el país. La ley estableció una distribución geográfica para YPFB que responde a criterios regionales y que genera a veces desajustes en la gestión, repartiendo por todo el país, entre diversas ciudades, la presidencia y las vicepresidencias.

Un aspecto central de la estrategia de nacionalización fue el control estatal de las empresas mixtas (capitalizadas) y de las refinerías. Ello suponía lograr la participación mayoritaria por parte del Estado en Chaco, Andina y Transredes, además, en las refinerías Gualberto Villarroel de Cochabamba, y Guillermo Elder Bell de Santa Cruz, ambas en manos de Petrobras a través de su subsidiaria Petrobras Bolivia Refinación, así como de la Compañía Logística de Hidrocarburos de Bolivia (CLHB), de capital alemán y peruano y propietaria de plantas de almacenamiento y poliductos. El objetivo de lograr la propiedad estatal de la mayoría de las acciones de todas estas compañías privadas era que YPFB pudiera estar presente en toda la cadena de valor⁸¹.

Así, en junio de 2007 se constituyó YPF Refinación S.A. que se haría cargo de la administración de las refinerías de Cochabamba y Santa Cruz, finalmente compradas a Petrobras por 112 millones de dólares (que había pagado por ellas 100 millones de dólares en 1999 durante el proceso de privatización). Además, las acciones de las empresas capitalizadas, Andina, Chaco y Transredes administradas por el Fondo de Capitalización Colectiva (que

⁸¹ Ramírez Juan Manuel. Ob. Cit. Pág. 18.

gestionaban conjuntamente el BBVA y el grupo suizo Zurich), fueron también transferidas a título gratuito a YPF, tal y como se estableció por Decreto Supremo del 15 de mayo de 2006, a los pocos días del Decreto de nacionalización. También, mediante Decreto Supremo del 2009 se nacionalizó la totalidad de las acciones de la empresa Air BP Bolivia S.A. (ABBSA), encargada del servicio de suministro de combustible de aviación en los aeropuertos a su cargo, y se constituyó YPF Aviación.

Anteriormente, el D.S. 29507 del 2008, había establecido el marco normativo para que YPF se convirtiera en un ente corporativo, con el fin de crear empresas subsidiarias y consolidar su participación en las distintas partes de la cadena hidrocarburífera. En efecto, actualmente YPF integra un conjunto de empresas de variadas procedencias en todos los segmentos de la actividad hidrocarburífera, YPF Corporación, donde están integradas un conjunto de subsidiarias donde la corporación controla como mínimo el 51 % de las acciones, aunque en la mayoría de los casos el control de la propiedad es total.

3.2 Marco Legal

La nueva CPE, reconoce a los hidrocarburos, cualquiera sea el Estado en que se encuentren o la forma en la que se presenten, como un recurso natural de carácter estratégico cuya administración está en función al interés colectivo para el desarrollo del país y cuya propiedad es inalienable e imprescriptible del pueblo boliviano. Este último es representado por el Estado que asume una competencia privativa sobre el recurso, define y promueve la política del sector priorizando el consumo interno y exportando la producción excedentaria, impulsando la investigación relativa al manejo, conservación y aprovechamiento de los recursos.

Asimismo, la CPE garantiza la soberanía energética, ejerce la propiedad de toda la producción de hidrocarburos del país y de la totalidad de ingresos percibidos por su comercialización, para lo cual, es además el único facultado a través de YPFB cuya importancia como brazo operativo y representativo del Estado en materia de hidrocarburos se reafirma.

Con respecto a otras entidades del sector, el artículo 363 de la nueva CPE dispuso la creación de la Empresa Boliviana de Industrialización de Hidrocarburos (EBIH) como empresa autárquica de derecho público, bajo la tuición del MHE y de YPFB y cuya principal función es la industrialización de los hidrocarburos como prioridad nacional.

La CPE (Art. 362) también autoriza la suscripción de contratos de prestación de servicios, con empresas públicas, mixtas o privadas, bolivianas o extranjeras, siempre que no existan pérdidas para YPFB ni para el Estado con la autorización y la aprobación de la Asamblea Legislativa Plurinacional. La conformación de sociedades de economía mixta para realizar actividades de la cadena, con participación accionaria de al menos 51% del total del capital social es igualmente permitida por la CPE (Art. 363).

Finalmente, de acuerdo a los artículos 341, 353 y 368 de la CPE, los beneficios provenientes de los hidrocarburos (regalías e impuestos que se pagan por explotación) se distribuirán equitativamente dando participación prioritaria a los departamentos productores (regalía de 11% de su producción departamental fiscalizada) y a los pueblos indígenas originario campesinos. Por su parte, la participación de los departamentos no productores y del TGN es fijada mediante ley especial.

La Ley N° 3058 de 17 de mayo de 2005, Ley de Hidrocarburos, norma las actividades hidrocarburíferas estableciendo los principios y procedimientos

fundamentales que rigen en el país para el sector. En esta Ley se establece la propiedad del Estado sobre los hidrocarburos en Boca de Pozo. Se instruye la refundación de YPFB otorgándole la propiedad de las acciones en las empresas petroleras capitalizadas.

Asimismo, el Decreto 28701 de 01/05/06, de nacionalización, otorga a YPFB la potestad de definir todas las condiciones de comercialización de los hidrocarburos y tomar el control de todas las actividades de la cadena de los hidrocarburos. Asimismo, este Decreto dispone el establecimiento de un nuevo marco contractual para las empresas que operan en el upstream y la obligación de éstas a adecuarse a ese nuevo marco en un plazo de 180 días.

Adicionalmente, el Decreto de nacionalización establece la transferencia de las acciones de las tres empresas capitalizadas del rubro administradas por el Fondo de Capitalización Colectiva a YPFB y la nacionalización de las acciones necesarias para que la empresa estatal tenga el control de un mínimo de 50%+1 en cinco empresas del sector⁸². A partir de esa disposición, se concreta la adquisición de las acciones en las empresas Andina (50+1%) y Chaco (bajo control de YPFB) en exploración y explotación, así como Transredes (97%) y CLHB (100%) en transporte y almacenaje y Petrobras Bolivia Refinación (100%) en refinación, a través de los Decretos 29128, 29541, 29554, 29586, 29726, 29865 y 0017.

El caso de Andina fue excepcional dentro del proceso de nacionalización, debido a que el 01/05/08, la empresa Repsol YPF fue la única en llegar a un acuerdo consensuado con el gobierno boliviano para que YPFB tenga el 51% de participación en la sociedad. A continuación, el 16/10/08, ambas empresas conformaron una sociedad de gestión compartida denominada YPFB-Andina

⁸² Andina (YPFB Andina), Chaco y Transredes (YPFB Transporte) eran las tres empresas capitalizadas. Petrobras Bolivia Refinación (YPFB Refinación) y la Compañía Logística de Hidrocarburos Bolivia fueron privatizadas.

cuyo directorio lo conforman cinco representantes nombrados por YPFB y dos por Repsol, además, de 10 gerentes designados por YPFB y siete por Repsol. El 01/05/09, el DS 111 estableció la nacionalización por parte del Estado (bajo titularidad de YPFB) de todo el paquete accionario de de la empresa Air BP Bolivia SA, encargada del servicio de combustible de aviación en los aeropuertos a su cargo en territorio nacional.

RESUMEN DE LA NORMATIVA DE LA NACIONALIZACIÓN

Norma	Detalle
DS 28701 de 01/05/09	Nacionalización de los hidrocarburos: <ul style="list-style-type: none"> - Transferencia de las acciones del Fondo de Capitalización Colectiva (FCC) de las empresas capitalizadas a YPFB. - Nacionalización de las acciones necesarias de las empresas: Andina, Chaco, Transredes, CLHB y Petrobras Bolivia Refinación para lograr el 50%+1 para YPFB.
DS 29128 de 12/05/07	Autoriza la adquisición del 100% de las acciones que conforman el capital social de la empresa Petrobras Bolivia Refinación a favor del Estado boliviano a través de Yacimientos Petrolíferos Fiscales Bolivianos – YPFB.
DS 29541 de 01/05/08	Concreta la adquisición por parte del Estado boliviano de al menos el 50% + 1 de las acciones nacionalizadas del paquete accionario de las sociedades: Empresa Petrolera Chaco SA y Transredes - Transporte de Hidrocarburos SA y establece las condiciones a las que se sujetará esta transferencia.
DS 29542 de 01/05/08	Autoriza la adquisición por parte del Estado boliviano del 100% de las acciones nacionalizadas del paquete accionario de la sociedad Compañía Logística de Hidrocarburos Bolivia SA (CLHB) y establece las condiciones a las que se sujetara esta transferencia.
DS 29554 de 08/05/08	Se verifican acciones de los accionistas operadores y ejecutivos de CLHB SA en detrimento de los intereses de la sociedad. El Estado, intenta asegurar una transferencia de acciones beneficiosa y garantizar la continuidad de los servicios de CLHB, entonces promulga el presente DS que: Nacionalizar la totalidad del paquete accionario que poseen las sociedades Oiltanking Investments Bolivia SA y GRANA y MONTERO S.A.A. en la CLHB SA a favor del Estado Boliviano, a través de

	YPFB, quien ejercerá la titularidad de dichas acciones.
DS 29586 de 02/06/08	Nacionalización por parte del Estado boliviano, bajo la titularidad de YPFB, de la totalidad de las acciones que corresponden a TR Holdings Ltda., en el capital social de Transredes - Transporte de Hidrocarburos SA.
DS 29888 de 23/01/09	Nacionalización de todo el paquete accionario que corresponden a Amoco Bolivia Oil & Gas AB en la empresa petrolera Chaco SA. por parte del Estado boliviano de acuerdo a lo dispuesto por el DS 29541 (precio por acción: DS29888 = USD29 y DS 29541= USD48).
DS 111 de 01/05/09	Dispone la nacionalización por parte del Estado de la totalidad de las acciones que conforman el paquete accionario de la empresa Air BP Bolivia SA.

Fuente: Gaceta Oficial de Bolivia.

3.3 Producción

Desde 1997, como se ha dicho, las petroleras habían realizado importantes inversiones en exploración y explotación que se tradujeron en incrementos de producción, más importantes en el caso del gas, principalmente a raíz de los contratos de exportación a Brasil desde 1999. La evolución en el caso del petróleo fue mucho más modesta que en el caso del gas, algo derivado de que los líquidos se consumen casi exclusivamente en el mercado interno y por tanto no existió ese impulso de demanda que sí se dio para el gas por la apertura del mercado brasileño. Como se aprecia en las tablas, el crecimiento desde el año 2000, no obstante, se estanca desde 2006 y cae en 2008, recuperándose levemente después. Otra cuestión relevante es la paulatina modificación de la composición de la producción, a favor del gas y en detrimento de los líquidos (en 2010, 86,2 % frente al 13,8 %, máxima desproporción histórica)⁸³.

Teniendo en cuenta que la explotación de hidrocarburos es un conjunto amplio y heterogéneo de tareas (desde la perforación de pozos de desarrollo, el tendido de líneas de recolección, la construcción de plantas de almacenaje,

⁸³ Cámara Boliviana de Hidrocarburos-CBH (2010): *Cifras 2010 en perspectiva*, Santa Cruz de la Sierra.

plantas de procesamiento e instalaciones de separación de fluidos, hasta toda la actividad en el suelo o subsuelo dedicada a la producción, recolección, separación y procesamiento, hasta el almacenaje de los hidrocarburos producidos) se puede concluir claramente que las inversiones destinadas para tal propósito, pese a mostrar una recuperación y ligeros incrementos interanuales como se ha visto, no fueron suficientes. De ahí que los datos oficiales muestren una producción promedio de gas natural y de petróleo en Bolivia prácticamente invariables (estancada) durante el periodo 2006-2010, algo curioso considerando que Bolivia pretende mantener su “status” de mayor exportador de gas natural en la región.

Reflejando la producción por empresas, se percibe una posición mayoritaria de Petrobras, tanto en gas como en petróleo, a mucha distancia del resto. La petrolera estatal, a través de sus dos subsidiarias en *upstream*, apenas llega a la quinta parte de la producción (contando con Andina que, como sabemos, pertenece a Repsol-YPF en casi un 50 % de su capital). Y precisamente Repsol-YPF aparece como segunda productora de hidrocarburo. Por tanto, tras un lustro de política de nacionalización la producción en gran medida sigue en manos de las petroleras extranjeras, sin que YPFB haya recuperado el papel que tuvo antes del proceso de capitalización.

3.4 Industrialización

El objetivo de la industrialización del gas fue proclamado desde el mismo inicio de la presidencia de Evo Morales. De hecho, el vicepresidente García Linera estableció el año 2007 como el año de la industrialización del gas. La estrategia industrializadora se plasmó en los esfuerzos de la Gerencia Nacional de industrialización (GNI) de YPFB, especialmente en el período en que Saúl Escalera fue gerente, entre febrero de 2006 y marzo de 2009. En ese período se creó la Empresa Boliviana de Industrialización de Hidrocarburos (EBIH) en

2008 y se impulsaron varias iniciativas para desarrollar polos petroquímicos que, no obstante, no se culminaron. En efecto, la GNI impulsó los proyectos de industrializar el gas natural boliviano y avanzó mucho en otras áreas: (a) diseño de una estrategia nacional de crear cuatro polos de desarrollo basados en el gas natural; (b) creación de complejos industriales con plantas petroquímicas en cada polo, y (c) elaboración de estudios conceptuales, de prefactibilidad y de factibilidad para la construcción de diversas plantas petroquímicas en el país. Así, la GNI planificó un total de nueve proyectos concretos de las siguientes plantas industriales que implicaría una inversión de 7.700 millones de dólares:⁸⁴

Plantas en Polo Carrasco Tropical, Cochabamba:

- 1) urea;
- 2) amoniaco;
- 3) etanolaminas;
- 4) fertilizantes DAP/NPK.

Plantas en Polo Villamontes, Tarija:

- 5) GTL-Diesel.
- 6) dimetil éter (DME).

Plantas en Polo Puerto Suarez, Santa Cruz:

- 7) urea;
- 8) amoniaco.

Plantas en Polo Uyuni, Potosi:

- 9) fertilizantes NPK.

Además, todos los polos de desarrollo descritos incorporaban la construcción en los mismos de plantas termoeléctricas para su abastecimiento energético.

⁸⁴ Escalera, Saúl (2010): *Industrialización del gas natural en Bolivia. Saga de una ilusión nacional postergada*, Cochabamba.

La rentabilidad de estos proyectos petroquímicos se consideraba asegurada en la medida en que los países vecinos, especialmente Brasil, tienen grandes déficits de insumos masivos como fertilizantes, plásticos y otros. Finalmente, la inversión demandada para todos proyectos elaborados por la GNI supera los 7.000 millones de dólares, que deberían ser cubiertos por cada una de las empresas mixtas que deberían ser creadas entre empresas socias privadas y la participación de YPFB. Todos estos proyectos fueron incluidos en el Plan Estratégico Empresarial de YPFB para el período 2009-2013, aprobado en diciembre de 2008, con Santos Ramírez como presidente de YPFB. El relevo de Ramírez por un nuevo presidente, Carlos Villegas, implicó paralizar todos los proyectos hasta la constitución efectiva de la EBIH. De hecho la GNI se había liquidado en noviembre de 2009 sin haber llevado a cabo ninguno de los proyectos.

En efecto, en 2008 se crea la EBIH (DS 29511) pero no es hasta 2010, en julio, que no se nombra una dirección de la misma. Se produjo entonces un reinicio de la estrategia de industrialización que, en realidad, supuso retrotraerse a 2006. En efecto, el nuevo equipo directivo en la EBIH, sin apoyarse en los avances que ya se había logrado en la época de la GNI dirigida por Saúl Escalera. Así estableció un nuevo plan de inversiones para el período 2009-2015 con una nueva programación incorporando algunos de los proyectos ya diseñados pro Escalera. En concreto, la información oficial que suministra EBIH en 2011 habla de seis proyectos para el período 2011-2018, con una inversión estimada de 6.070 millones de dólares, como refleja el siguiente cuadro:

CUADRO N° 1
PROYECTOS DE INDUSTRIALIZACIÓN

Planta	Departamento	Inversión (millones de \$)	Funcionamiento
Petrocasa-Caracollo	Oruro	70	2012
Urea-Carrasco	Cochabamba	900	2014
GTL-Carrasco	Cochabamba	700	2014
Urea-Mutún	Santa Cruz	1.500	2015
Polietileno-Mutún	Santa Cruz	1.700	2018
Polietileno-Chaco	Tarija	1.200	2018

Fuente: Ramírez Juan Manuel. Ob. Cit. Pág. 30

El avance de estos proyectos es dudoso por dos factores fundamentales: los compromisos de exportación a Brasil y el coste del gas para industrializar. Desde el Ministerio se insiste en que no se va a subvencionar la petroquímica con un gas barato y que el precio debe ser el mismo que el que paga Argentina. Ello, a su vez, se complementa con una circunstancia muy significativa: en mayo de 2010 Brasil inició acciones en el Matto Grosso del Sur para construir una planta de fertilizantes que usará gas boliviano, mientras planea construir tres más⁸⁵. Todo ello choca por otra parte con la constatada valorización del gas natural, donde se calcula que 1 tonelada de gas natural, que cuesta 200 millones de dólares, industrializado en petroquímica cuesta 700 millones y como plástico 3.000 (Rodríguez, 2011). Por tanto, apenas se ha avanzado, relegado políticamente de modo permanente ante la prioridad de la exportación de gas a Brasil. Sigue siendo, por tanto, un desafío sin acometer.

⁸⁵ Rodríguez, Gustavo (2011) *¿Reservas inexistentes o reservas desaparecidas?*, Cochabamba.

3.5 Certificación de reservas y necesidad de exploración

La Ley N° 3740, de Desarrollo Sostenible del Sector Hidrocarburos, promulgada en agosto de 2007, establece que YPFB deberá publicar hasta el 31 de marzo de cada año el nivel de reservas existentes hasta el primero de enero de ese mismo año. Sin embargo, según informa YPFB, debido a problemas administrativos relativos a la licitación internacional para la adjudicación de la empresa que desarrolle dicha certificación, Bolivia no contó en los años 2007, 2008 y 2009 con una certificación que actualice las cifras presentadas el 2005, cuando la empresa DeGolyer & MacNaughton estableció 12,16 TCF (Trillón de Pie Cúbico equivale a 10^{12}) como reservas probadas de gas natural, de acuerdo con cifras obtenidas de la Cámara Boliviana de Hidrocarburos y Energía⁸⁶.

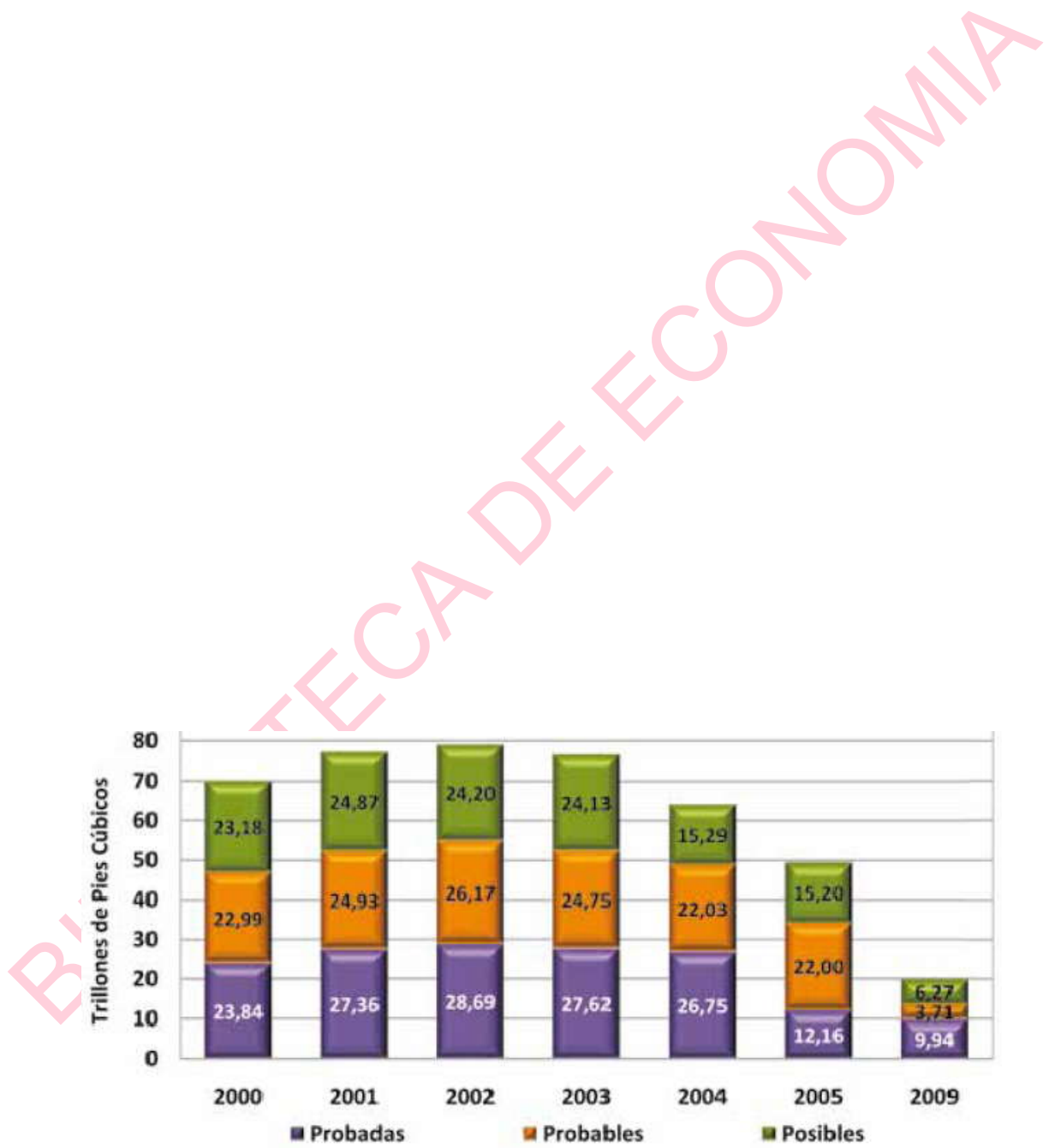
En abril de 2011, con aproximadamente un año de demora, YPFB publicó la certificación de reservas al 31 de diciembre de 2009, efectuada por la empresa *Ryder Scott*, la misma que de acuerdo con la Ley N° 3740 debió ser publicada en marzo de 2010. Los resultados de la certificación presentados por YPFB y el Ministerio de Hidrocarburos y Energía se resumen en el cuadro siguiente:

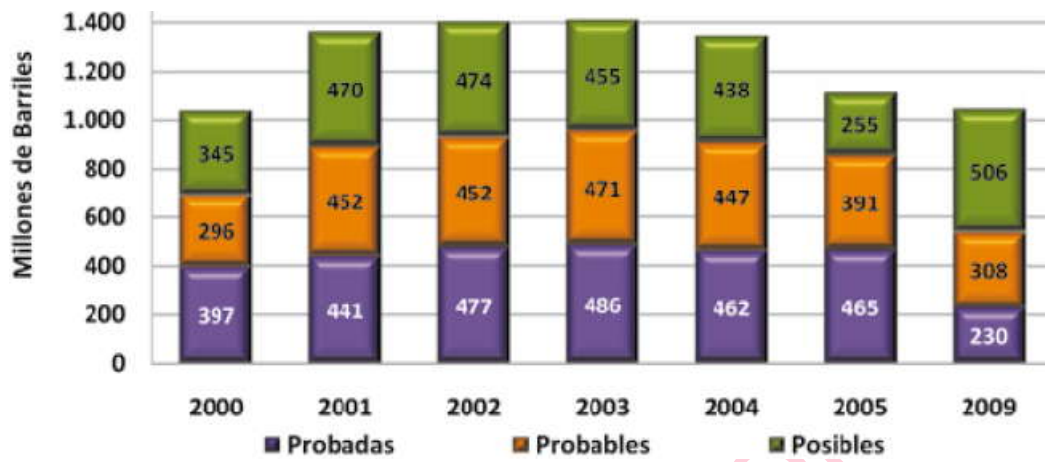
CUADRO N° 2
CERTIFICACIÓN DE RESERVAS DE HIDROCARBUROS

Reservas	Gas natural	Petróleo/condensado
Probadas (P1)	9,94 TCF	229,8 MMBbl
Probables (P2)	3,71 TCF	308,0 MMBbl
Posibles (P3)	6,27 TCF	506,2 MMBbl
TOTAL (P1+P2+P3)	19,92 TCF	1.044,1 MMBbl

Fuente: Cámara Boliviana de Hidrocarburos y Energía.

⁸⁶ Fundación Jubileo (2011). *Situación del sector hidrocarburos en Bolivia*. La Paz. Pág. 43.





BIBLIOTECA DE ECONOMÍA

nacionalizadas (YPFB Chaco e YPFB Andina) como a las compañías privadas que suscribieron los contratos de operación el 2006.

Entre los contratos de operación en fase exploratoria se encuentra el del Bloque Aquio, operado por la francesa Total E&P Bolívia (80%) y Tecpetrol (20%) que, recientemente, luego de 15 meses de actividad exploratoria, concretó una declaratoria de comercialidad para el pozo Aquio X1001. YPFB estima que dicho bloque cuenta con una reserva de aproximadamente 3 TCF que no fueron incluidos como probados en la certificación de reservas a diciembre 2009.

Por otra parte, desde el año 2009, el Gobierno boliviano, a través del Ministerio de Hidrocarburos y Energía y Yacimientos Petrolíferos Fiscales Bolivianos, viene elaborando un modelo de contrato de servicios para áreas reservadas a favor de YPFB como parte de una estrategia de exploración.

El 2007, el Poder Ejecutivo, mediante Decreto Supremo, estableció 33 áreas reservadas a favor de YPFB, y el 2010 fueron incrementadas a 56 áreas, tanto en zonas tradicionales como no tradicionales.

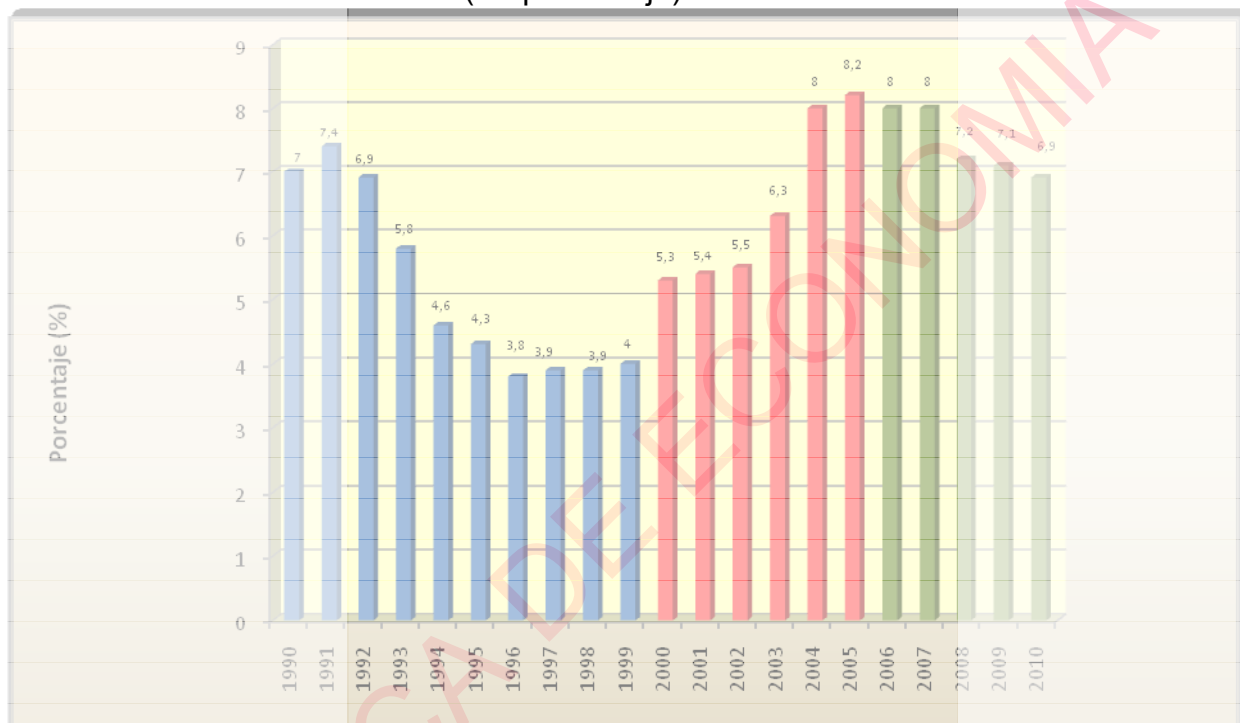
3.6 Participación del Sector Hidrocarburos en el PIB

La participación del sector en el PIB puede ser analizada en 3 momentos: a) el período de la capitalización, b) el período de la capitalización y, c) el período de reformas a partir de la Ley 3058.

En el período 1990-1997, el PIB del sector de hidrocarburos participó en promedio con el 5,46%, de 1998-2004 con el 5,48% y en el período 2005-2008 con el 7,87%. La evolución de la participación en el PIB a partir de las reformas de 2005 revelan un crecimiento importante en el peso del sector sobre la economía, que se encuentra íntimamente ligado con el incremento significativo del precio internacional del barril y, que de igual manera, puede calificarse como

variable causal de la posterior caída de la participación que sufrió el sector en el PIB a partir de 2008 (7,2%) hasta llegar a 6,9 en el 2010.

GRÁFICO N° 3
PARTICIPACIÓN DEL SECTOR EN EL PIB EN PRECIOS CORRIENTES
(En porcentaje)



Fuente: elaboración propia en base a datos de UDAPE.

CAPÍTULO IV
EVOLUCIÓN DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN EL PERIODO
1990 -2010

En el presente capítulo se analiza el comportamiento de la inversión extranjera directa para el periodo 1990 – 2010, de manera que estos datos puedan servir posteriormente para verificar su efecto en los principales indicadores económicos de la economía boliviana, así como en el índice de desarrollo humano.

4.1 Evolución de la IED

En el siguiente cuadro se muestran los flujos de inversión extranjera directa, por sectores:

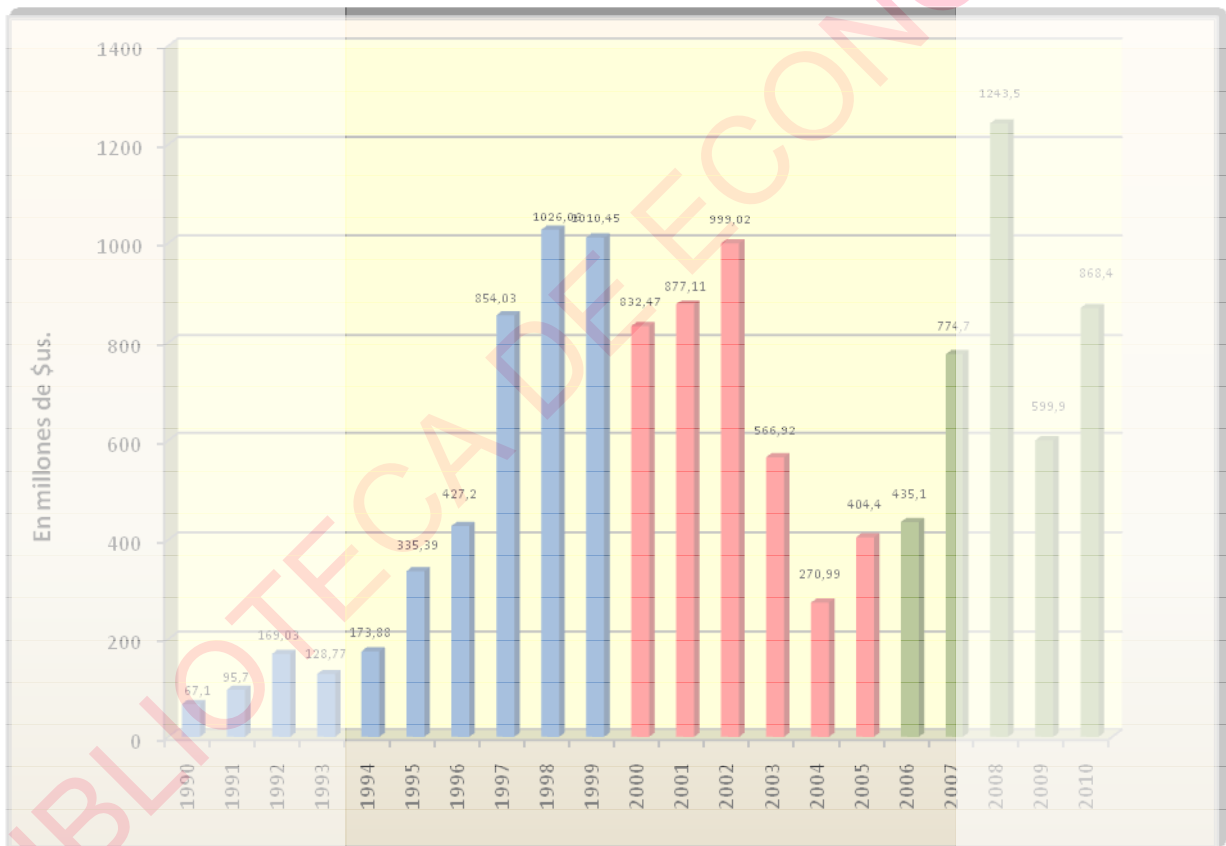
CUADRO N° 3
IED POR SECTORES (1990 -2010)
(En millones de \$us)

Año	Comercio y Servicios	Hidrocarburos	Industria y Agroindustria	Minería	Total IED
1990	9,90	50,80	0,70	5,70	67,10
1991	12,50	75,10	2,00	6,10	95,70
1992	39,32	114,90	2,77	12,04	169,03
1993	0,61	65,27	20,89	42,00	128,77
1994	51,48	62,82	31,49	28,09	173,88
1995	97,35	137,72	52,91	47,41	335,39
1996	324,67	53,37	29,49	19,67	427,20
1997	502,59	295,94	25,56	29,94	854,03
1998	509,56	461,91	16,44	38,15	1026,06
1999	451,05	384,11	152,15	23,14	1010,45
2000	328,98	381,57	93,42	28,50	832,47
2001	302,22	453,05	87,34	34,50	877,11
2002	433,51	462,82	91,13	11,56	999,02
2003	236,53	247,77	62,16	20,46	566,92
2004	94,72	88,12	69,47	18,68	270,99

2005	58,10	105,00	58,30	183,00	404,40
2006	31,50	104,50	47,80	251,30	435,10
2007	149,70	162,70	142,60	319,70	774,70
2008	287,00	376,50	102,20	477,80	1243,50
2009	134,10	325,40	48,80	91,60	599,90
2010	58,40	310,00	280,30	219,70	868,40

Fuente: Elaboración propia en base a información del INE-Bolivia; Estadísticas de la Corporación Andina de Fomento (CAF); Estadísticas Unidad de Análisis de Políticas Sociales y Económicas (UDAPE); Memorias del Banco Central de Bolivia.

GRÁFICO N° 4
INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA (1990 – 2010)



Fuente: elaboración propia

De acuerdo a los datos presentados, se observa que los flujos de IED muestran una evolución creciente desde 1990 hasta el año 1999 (periodo de la capitalización); posteriormente, se presenta un decremento en el año 2000 para mostrar una recuperación en los años 2001 y 2002; sin embargo, esta

tendencia es nuevamente revertida para caer a niveles decrecientes, siendo el periodo más crítico el año 2004, lo que se puede explicar por los conflictos políticos y sociales que vivió el país, creando una suerte de incertidumbre en los inversores internacionales. Posteriormente, una vez implantado el proceso de nacionalización, la IED muestra una tendencia creciente hasta alcanzar su pico máximo en el año 2008, con un total de \$us. 1243,50 millones, para volver a caer en el año siguiente de forma ostensible.

Estos datos demuestran que la IED en Bolivia, no ha mantenido una tendencia estable, sino oscilante a partir del periodo de capitalización (1999).

En cuanto a la IED por sectores, fundamentalmente se ha dirigido al sector primario, aunque se ha visto en ocasiones eclipsada por la irrupción de la IED en los sectores de servicios y comercio. Por otro lado, en particular las inversiones de los EEUU y de sus vecinos más grandes – Brasil y la Argentina – han aglutinado la mayor parte de los emprendimientos extranjeros en Bolivia, localizándose esencialmente en los polos y enclaves de desarrollo de sus emprendimientos empresariales, destacándose Santa Cruz, Tarija, La Paz y Cochabamba; las zonas más desarrolladas de Bolivia y en donde radica el 75% de la población. Asimismo, como parte de los procesos inversores, imprescindibles, las empresas extranjeras han preferido endeudarse con sus casas matrices, de manera tal que los préstamos intrafirma han sido utilizados preferentemente como una de las más idóneas formas de financiamiento.

En Bolivia cerca del 84% de la IED se dirige al sector terciario y de hidrocarburos. Cada uno de estos dos sectores atrae cerca de un 42% de la IED total. En particular, las inversiones en el sector terciario se concentran en servicios de telecomunicaciones, producción, transporte y distribución de energía eléctrica, construcción y servicios de intermediación bancaria. Las inversiones en hidrocarburos se centran en la exploración y explotación de

petróleo y gas natural. En contraste, tan solo cerca del 10% de la IED se enfoca en la industria manufacturera y la agroindustria. Destaca en el sector transformador se dirigen fundamentalmente a la elaboración de aceites de origen vegetal, joyas, cemento y refinación petrolera. Los menores ingresos de inversión extranjera paradójicamente se realizaron en el sector minero, aunque es preciso indicar que la evolución de la IED se ha mantenido e inclusive ha aumentado, comparativamente, con lo ocurrido en la década de los ochenta. Sólo cerca del 7% del total invertido se dirigió especialmente a la extracción de minerales no ferrosos. No obstante, fue este el sector que aportó los mayores ingresos de inversión extranjera cuando en el resto de los sectores se presentaban fuertes tendencias desinversoras en el año 2005.

Los más importantes flujos inversores se ejecutaron en el marco de los compromisos de inversión de las empresas “capitalizadas”, los cuales ya habían finalizado prácticamente en el año 2002, y la conclusión del gasoducto de exportación al Brasil y del gasoducto interno Yacuiba – Río Grande. Las principales inversiones petroleras se hicieron a cargo de un número concentrado de compañías – once firmas –, siendo las principales y en orden de importancia: REPSOL-YPF consorcio hispano argentino, la Brasileña PETROBRAS, el consorcio anglo estadounidense British Petroleum-AMOCO, la argentina – española PLUSPETROL y la francesa TOTAL. El resto de las firmas extranjeras han invertido menos de US\$ 100 millones hasta el 2005⁸⁷.

La inversión extranjera en el sector terciario, más allegada al desarrollo interno de la economía local, hasta el 2002 había sido estimulada por los compromisos de inversión por la “capitalización” de ENTEL y por la apertura de mercado de telecomunicaciones en el año 2001, para prestar servicios de larga distancia, telefonía móvil, internet, transmisión de datos y otros. Así ingresan y toman un

⁸⁷ Centro de Estudios para el Desarrollo Laboral y Agrario (CEDLA), Observatorio Boliviano de Industrias Extractivas (OBIE).

mayor control de mercado la luxemburguesa TELECEL y la estadounidense Nuevatel. También las empresas eléctricas son las que ocupan una relevancia importante en los flujos inversores destacan las empresas eléctricas: las estadounidenses Dominion Energy, Energy Initiatives, Constellation Energy, COBEE y la española IBERDROLA.

Desde otra perspectiva, los flujos inversores externos que dinamizan el sector de la construcción se encuentra dominado por empresas brasileñas: Camargo Corrêa, Odebrecht y Queiroz Galvao; las cuales ejecutan esencialmente obras millonarias de infraestructura caminera en Bolivia y cuyo cliente es el Estado boliviano. Por último, el sector de servicios se ve complementado por las inversiones extranjeras de grupos financieros internacionales, tales como el Banco Do Brasil, Banco de la Nación Argentina, Banco de Crédito del Perú, Banco BISA de Panamá y las administradoras de fondos de pensiones gerentadas por la suiza Zurich Financial Service y la española Banco Bilbao Viscaya Argentaria (BBVA). Tan solo la intermediación financiera bancaria, entre 1996 al 2003, registró un promedio de más de US\$ 36 millones por concepto de llegada de inversión extranjera⁸⁸.

En cuanto al desempeño más bien modesto de los intereses extranjeros en la industria manufacturera cabe resaltar la presencia de firmas dedicadas a la transformación basados en recursos agrarios como la fabricación de aceite y derivados, entre las cuales destacan firmas estadounidenses ADM - SAO6 controlada por Archer Daniels Midland Company y Cargill Bolivia SA; la boliviana- peruana IASA y la colombiana Gravetal. Así es que entre 1996 al 2003 este subsector manufacturero atrajo inversiones extranjeras por un valor cercano a los US\$ 190 millones⁸⁹. También dentro del espectro de las

⁸⁸ INE Inversión Extranjera Directa, 1996-2003.

⁸⁹ INE Inversión Extranjera Directa, 1996-2003.

actividades manufactureras se halla la IED para la producción y exportación de joyas, lideradas por la estadounidense Aurafin Oroamerica.

Finalmente, la recepción de IED por concepto de productos obtenidos por la refinación de petróleo corresponde esencialmente a la venta de dos refinerías de YPFB en 1999 y las subsiguientes inversiones de mantenimiento y expansión realizadas por PETROBRAS por más de US\$ 108 millones hasta el 2003⁹⁰.

Sobre la inversión extranjera en el sector minero, esta no ha tenido gran gravitación hasta el año 2005, ya que se empieza a concretar el megaproyecto minero “San Cristóbal” de explotación de concentrados de plata, zinc y plomo. Este proyecto es el más significativo que haya vivido hasta ahora la minería boliviana, puesto que la inversión total estimada asciende a US\$ 700 millones a cargo de la Empresa Transnacional (ET) Apex Silver – en realidad la casa matriz radica en las Islas Caimanes y los principales propietarios son estadounidenses.

Otro gran proyecto que en el 2004 ya comenzaba a concretarse es el proyecto minero de “San Bartolomé” para la elaboración de lingotes de plata a partir del procesamiento metalúrgico de desmontes y otros materiales residuales que tras siglos de explotación de plata y otros minerales se encuentran en desuso en la periferia de Potosí. Este proyecto minero se encuentra a cargo de la estadounidense Coeur d’Alene que tiene como inversión estimada de US\$ 135 millones.

Por país de origen para 2010 los flujos de inversión extranjera bruta provienen principalmente de España, Suecia, Francia y Estados Unidos. Se reconoce que

⁹⁰ En junio de 2007 se canceló la primera cuota para la recompra de las refinerías por parte del Estado Boliviano a PETROBRAS, en el marco de recuperación de los sectores e industrias estratégicas bolivianas, llevado a cabo por el presidente en ejercicio Evo Morales.

Estados Unidos pasó del primer al cuarto lugar en flujos de inversión bruta siendo reemplazado por España cuyo comportamiento fue creciente desde 2009, con mayor direccionamiento al sector hidrocarburos⁹¹.

La IED proveniente de España, se destinó principalmente al sector de manufacturas, la de Suecia al sector de minería, la de Francia y Brasil al sector de hidrocarburos y la IED proveniente de Estados Unidos, de manera más diversificada, se destinó a hidrocarburos, minería, manufactura, comercio, transporte y comunicaciones

Analizando la IED como porcentaje del PIB, se tiene el siguiente resumen de datos, para el periodo 1990 – 2010.

CUADRO N° 4
INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA COMO PORCENTAJE DEL PIB
(1990 – 2010).

Año	IED (% PIB)
1990	1,40
1991	1,80
1992	2,10
1993	2,10
1994	2,10
1995	5,60
1996	6,40
1997	7,60
1998	12,10
1999	12,20
2000	8,80
2001	6,70
2002	8,50
2003	2,40
2004	0,70

⁹¹ Banco Central de Bolivia. Reporte de saldos y flujos del capital privado extranjero en Bolivia 2009 – 2010.

2005	-2,60
2006	2,10
2007	2,70
2008	3,00
2009	2,00
2010	2,20

Fuente: INE -.UDAPE.

GRÁFICO N° 5
INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA COMO PORCENTAJE DEL PIB
(1990 – 2010).



Fuente: elaboración propia.

La década de los '90 marcada por la implementación de las reformas de segunda generación, se constituye en una nueva etapa en el desarrollo del proceso de atracción de IED hacia el país. A medida que el manejo macroeconómico fue más cuidadoso, especialmente en las áreas fiscal y

monetaria, después del programa de estabilización de la Nueva Política Económica (NPE) implementada en Agosto de 1985, los flujos de IED fueron incrementándose.

En el período de crisis (1980-1985) y post-estabilización (1986-1989), la IED representaba un 0.6% del PIB. En cambio, durante la década del `90, cuando la política económica comenzó a mejorar y ampliar la inserción internacional que redujo los costos de transacción, los plazos y los riesgos inherentes al movimiento de capitales, la participación fue incrementándose exponencialmente y llegó a representar el 12% del PIB en el año 1999.

Se advierte que en el periodo posterior a la capitalización (2000 – 2005), la IED sufre una reducción en su participación en el PIB de Bolivia, habiendo presentado una cifra negativa en el año 2006.

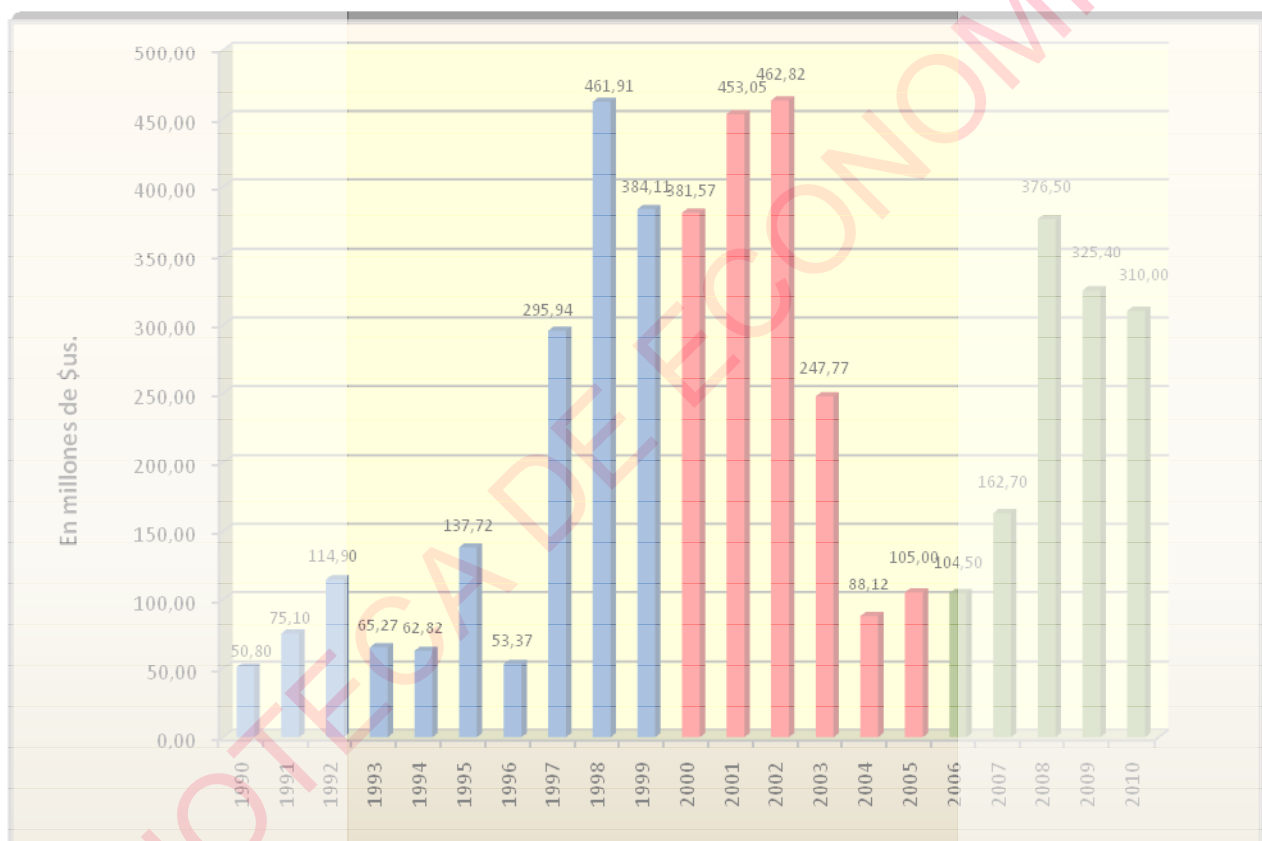
En la actualidad, la IED como porcentaje del Producto Interno Bruto del país, apenas representa el 2% del PIB de Bolivia, porcentaje que tiende a ser bastante reducido cuando se compara con los años precedentes, por ejemplo, la inversión extranjera directa entre 1995 y 1999 representaba cerca del 12%, y entre 2000 y 2002 superaba en promedio el 8%.

4.2 Evolución de la IED en el sector hidrocarburos

Las estadísticas de IED muestran un incremento muy marcado de la inversión llevada a cabo en Bolivia por las transnacionales petroleras durante los años 2007, 2008 y 2009, que más que compensan la caída de los años 2005 y 2006. En efecto, la IED en hidrocarburos pasa de los 105 millones de dólares en 2005 a 376,5 millones en 2008 y 325,4 en 2009. Esta última cifra no llega a los máximos de 2002 (362 millones de dólares), algo asociado al momento del ciclo inversor en que se encuentra la actividad en Bolivia. Se percibe también desde

2006 una reorientación creciente hacia los hidrocarburos de los flujos de IED, invirtiéndose la tendencia del primer lustro del siglo, aproximándose al 50 % del total y situándose en la media del período 1996-2005.

GRÁFICO N° 6
EVOLUCIÓN DE LA IED EN EL SECTOR HIDROCARBUROS
(1990 – 2010)



Fuente: elaboración propia.

A pesar de ello, es necesario destacar que las inversiones en el *upstream*⁹² (exploración y explotación) han experimentado un descenso constante hasta 2007, recuperándose desde 2008 hasta 2010, aunque sin alcanzar el pico de 1998 y 1999. Lo relevante en todo caso ha sido el desplome de las inversiones

⁹² La evaluación de la inversión en el sector de hidrocarburos se hace normalmente para el *upstream* porque es mucho más significativa que en *downstream* y es la que tiene efectos sobre la producción y las reservas.

en exploración, desplazadas por las inversiones en explotación. Al margen de los ciclos propios de las actividades inversoras hidrocarburíferas, hay aspectos específicos bolivianos que sin duda han incidido en este proceso y que remiten al marco regulador previo, el de capitalización. En ese marco, la orientación general de la política de atracción de IED pretendía reducir al máximo las restricciones u obligaciones con que se pudieran encontrar las empresas trasnacionales en el ejercicio de su actividad. En concreto, una parte importante de la caída de las inversiones a partir de 2001 se debe a la promulgación del DS 26366 de 24 de octubre de 2001 que supuso liberar a las empresas de la obligación de perforar un pozo productor o de inyección por parcela como se establecía en la ley de hidrocarburos 1689. El número de pozos perforados experimentó su descenso más brusco de los últimos 10 años precisamente entre 2001 y 2002, así como el número de equipos de perforación en actividad⁹³.

Las inversiones desde 1997 se concentraron sobre todo en importación de maquinaria y equipo para las actividades de exploración y explotación y al reacondicionamiento de las instalaciones físicas de los cambios. Así, las inversiones alcanzan su nivel máximo en 1998-1999, disminuyendo no obstante a partir de entonces. Ello se debió fundamentalmente a que el proyecto de exportación de hidrocarburos se consolidó y la capacidad de producción era suficiente para esa demanda. Hay una cierta recuperación a partir de 2007, aunque manteniendo un bajísimo nivel.

En lo que respecta a las inversiones en exploración, es bien sabido que invertir en exploración es la única manera de garantizar la reposición de las reservas hidrocarburíferas a medida que estas se van consumiendo en el tiempo. Los datos indican claramente la poca relevancia que se dio a la búsqueda de nuevos yacimientos hidrocarburíferos en Bolivia, con unos niveles simbólicos

⁹³ Ramírez Juan Manuel. Ob. Cit. Pág. 24.

considerando los objetivos de abastecer al mercado interno y convertir a Bolivia en centro energético de la región.

Sin inversión en exploración no se descubren nuevos yacimientos y, en definitiva, no se reponen las reservas hidrocarburíferas a medida que éstas se agotan. Mientras Bolivia explotaba, consumía y exportaba sus reservas hidrocarburíferas probadas no se invirtió lo suficiente en la búsqueda de nuevos yacimientos.

Las inversiones de explotación, por su parte, evolucionaron de otro modo. Se observa que si bien la mayor parte de las inversiones destinadas a las actividades primarias fueron ejecutadas en tareas de explotación de reservas ya descubiertas, la producción de hidrocarburos en Bolivia ha sufrido un estancamiento en el caso del gas natural y una notable caída en el caso del petróleo.

En definitiva en cinco años se invirtieron 1.243,34 millones de dólares en actividades de explotación para obtener como resultado un incremento de apenas el 4,67% en la producción de gas natural. Es así que durante el periodo analizado, el volumen promedio de gas natural producido en Bolivia diariamente fue de 40,5 millones de metros cúbicos. Todo eso implica que, en Bolivia, las empresas petroleras solamente invirtieron lo mínimo necesario para mantener sus operaciones y cubrir, en lo posible, la demanda de los mercados externos e internos⁹⁴.

Hay pocas dudas entre los diferentes sectores y sujetos implicados que en Bolivia se debería invertir mucho más en materia hidrocarburífera, ya que de los modestos niveles de inversión ha dependido que se redujeran drásticamente sus reservas, que se estancara su producción de gas y que declinara su

⁹⁴ Ramírez Juan Manuel. Ob. Cit. Pág. 25.

producción petrolera hasta tener que importar crecientes volúmenes de diesel, gasolina y GLP para satisfacer la demanda interna.

Por tanto, en la evolución de la inversión habría que destacar dos aspectos. Por una parte el hecho de que, desde que en mayo de 2006 se proclamara el Decreto de nacionalización, la recuperación de la inversión extranjera se haya centrado en las actividades de explotación, más que en las de exploración. Por otra parte, las inversiones en exploración no se han traducido en una mejora sustancial de los niveles de producción. Estos aspectos se deberían convertir en un elemento de gran preocupación en el sector. En efecto, la ausencia de una reactivación sólida y mantenida (más allá de un cierto repunte en 2010) de la perforación hidrocarburífera empeora las perspectivas de futuros incrementos de la producción y dificulta la reposición de las reservas actualmente explotadas. Una tendencia que se asocia a la forma en que se ha desarrollado el proceso de nacionalización. Como señalamos más arriba, el citado Decreto garantiza una recuperación de la propiedad pero no necesariamente el control de las operaciones. En lo que a las inversiones se refiere éstas debían quedar garantizadas tanto por la propia YPFB como por los compromisos suscritos por las empresas privadas en los acuerdos sobre inversión que deberían haberse firmado inmediatamente después de los nuevos contratos. Sin embargo, en algunos casos, éstos se retrasaron hasta dos años. En otros, los compromisos asumidos por ciertas transnacionales en septiembre de 2007 para 2008 y 2009 no se cumplieron. Por su parte YPFB no ha tenido ni la capacidad de hacer cumplir esos compromisos, ni la de acometer ella misma las inversiones.

CAPÍTULO V

COMPORTAMIENTO DE LA ECONOMÍA BOLIVIANA DURANTE EL PERIODO 1990 - 2010

En el presente capítulo se describe el comportamiento de la economía boliviana durante el periodo comprendido entre 1990 y 2010, considerándose como indicadores: Producto Interno Bruto, Exportaciones, Balanza de pagos y adicionalmente el Índice de Desarrollo Humano.

5.1 Evolución del Producto Interno Bruto

CUADRO N° 5
EVOLUCIÓN DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO
(1990 – 2010)

Año	En miles de Bs. de 1990	Variación Porcentual
1990	15.443.136	4,64
1991	16.256.453	5,27
1992	16.524.115	1,65
1993	17.229.578	4,27
1994	18.033.729	4,67
1995	18.877.396	4,68
1996	19.700.704	4,36
1997	20.676.718	4,95
1998	21.716.623	5,03
1999	21.809.329	0,43
2000	22.356.265	2,51
2001	22.732.700	1,68
2002	23.297.736	2,49
2003	23.929.417	2,71
2004	24.928.062	4,17
2005	26.030.240	4,42
2006	27.278.913	4,80
2007	28.524.027	4,56
2008	30.277.826	6,15
2009	31.294.253	3,36
2010	32.585.680	4,13

Fuente: Dossier de estadísticas sociales y económicas, UDAPE.

GRÁFICO N° 7
 EVOLUCIÓN DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO
 (1990 – 2010)
 (Variación Porcentual)



Fuente: elaboración propia.

El crecimiento económico es una de las metas de toda sociedad y el mismo implica un incremento notable de los ingresos, y de la forma de vida de todos los individuos de una sociedad. Generalmente el crecimiento económico de un país, es medido mediante la tasa de crecimiento reflejado en el producto interno bruto (PIB).

Durante el periodo de estudio, el PIB muestra un comportamiento inestable. Así por ejemplo, durante el periodo de la capitalización (1990 – 1999), el PIB cae de un 5,27% registrado en 1991 a 1,65% en 1992, posteriormente se mantiene en un promedio de 4,5% en el periodo 1993 – 1998; sin embargo, en 1999 se registra el crecimiento más bajo del periodo de estudio con un 0,43%.

Durante el periodo posterior a la capitalización (2000 – 2005) el PIB logra un comportamiento ascendente habiéndose incrementado de 2,51% en 2000 a 4,42% en el 2005; finalmente, en el periodo de nacionalización se logra el mayor crecimiento del periodo 1990 – 2010, ya que en el año 2008 se registra una tasa de 6,15%, para descender a 3,36% en el año 2009 y mostrar una leve recuperación en el 2010 con un 4,13%.

Según el Banco Central de Bolivia, el desempeño de la demanda interna y de las actividades no extractivas fue importante para esta recuperación. Por el lado del gasto, la demanda interna siguió siendo el principal factor de expansión económica, en virtud a la importancia del consumo privado. Además, las políticas de redistribución del ingreso llevadas a cabo por el Órgano Ejecutivo dinamizaron el ingreso disponible de los consumidores, moderando los posibles efectos de la crisis global sobre éste y las percepciones más cautas por parte de estos agentes.

Por el lado de la oferta, varios sectores no extractivos (no renovables) como la industria manufacturera, transporte, el sector agropecuario y la construcción, dinamizaron la producción agregada. De hecho, el PIB no extractivo creció en 4,9% en el 2009, cifra superior en 1,2 puntos al registrado en 2008 (3,7%). En el caso de las actividades extractivas no renovables, la minería continuó mostrando un aporte importante, aunque menor que en 2008⁹⁵.

⁹⁵ Banco Central de Bolivia. *Evolución de la economía boliviana*. Memoria 2009.

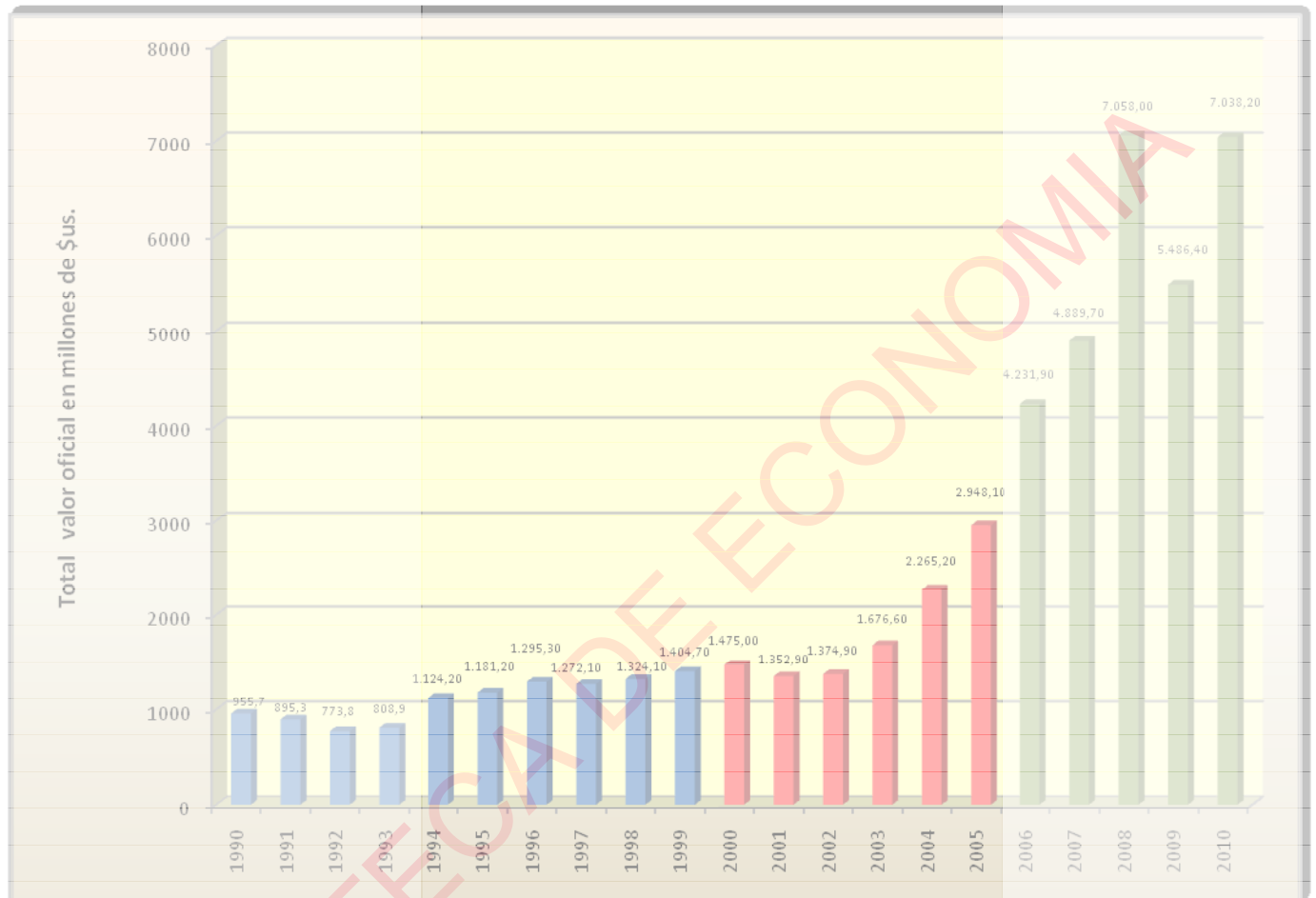
5.2 Evolución de las exportaciones

CUADRO N° 6
EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES
(1990 – 2010)

Año	Total (millones de \$us)	Sector hidrocarburo s (millones de \$us)
1990	955,7	226,7
1991	895,3	240,8
1992	773,8	133,6
1993	808,9	102,8
1994	1.124,2	106,8
1995	1.181,2	152,6
1996	1.295,3	141,3
1997	1.272,1	107,0
1998	1.324,1	96,7
1999	1.404,7	75,1
2000	1.475,0	178,8
2001	1.352,9	303,6
2002	1.374,9	346,4
2003	1.676,6	505,3
2004	2.265,2	850,9
2005	2.948,1	1.443,2
2006	4.231,9	2.059,9
2007	4.889,7	2.290,8
2008	7.058,0	3.548,7
2009	5.486,4	2.135,2
2010	7.038,2	3.014,9

Fuente: Dossier de estadísticas sociales y económicas, UDAPE.

GRÁFICO N° 8
EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES
(1990 – 2010)



Fuente: elaboración propia.

En cuanto al comportamiento de las exportaciones, se observa una tendencia estable creciente durante el periodo 1990 – 2010, con ligeras variaciones; sin embargo, en el año 2009 se presenta una contracción con respecto al año anterior, ya que de un total de \$us 7.058,0 millones, las exportaciones se reducen a \$us 5.486,4 millones, para finalmente mostrar una recuperación en la gestión 2010, pero sin haber alcanzado los niveles de 2008.

Según el Banco Central, la fuerte caída del comercio mundial en el último trimestre de 2008 y en el primero de 2009 originada por la crisis global determinó un menor valor de las exportaciones de bienes en 2009.

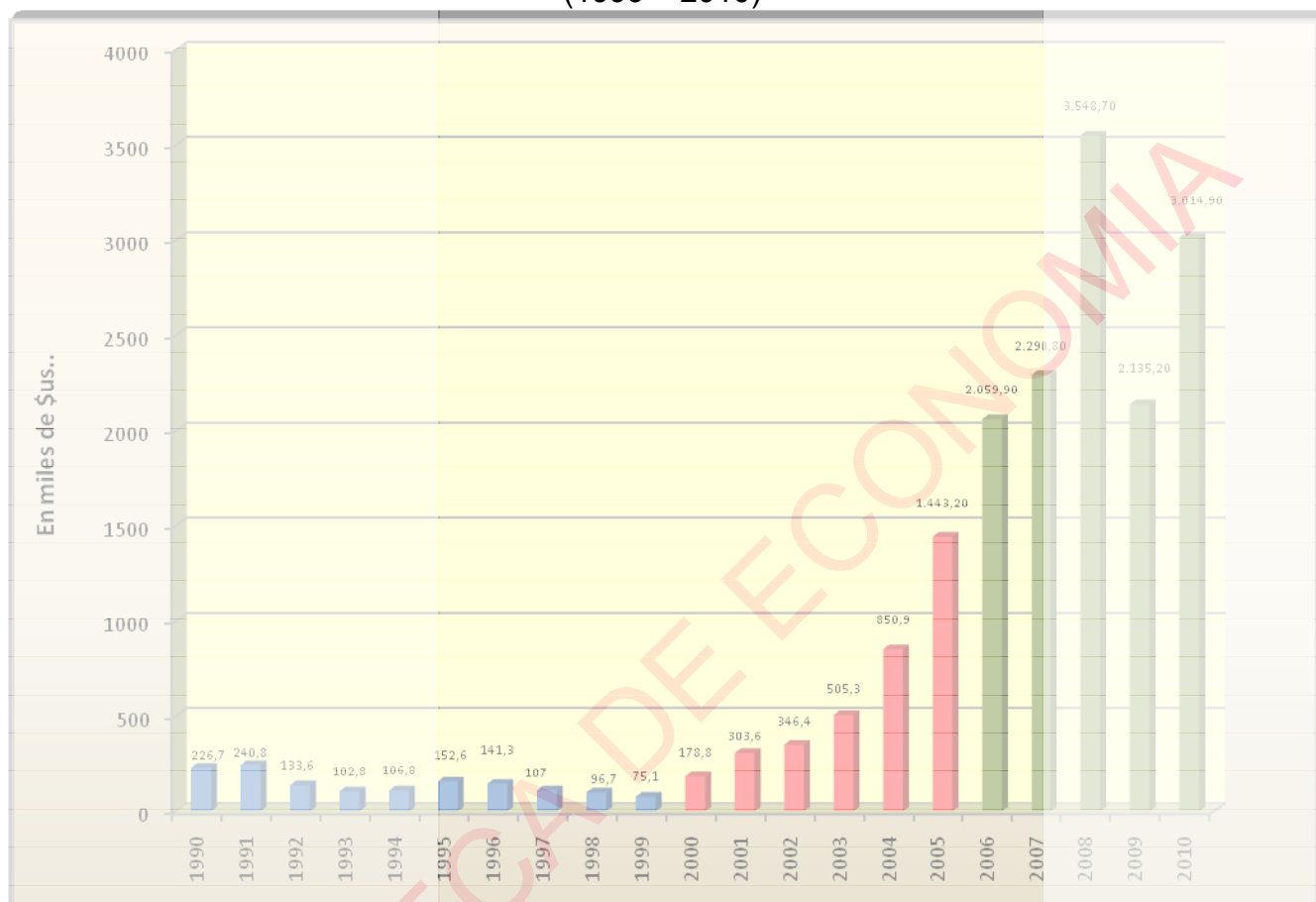
En este sentido, la tendencia preocupante de la concentración de las exportaciones en bienes primarios se ha acentuado sobre todo a partir de principios de 2006. En este periodo, los hidrocarburos (gas) representan por sí solos el 44.5% del total de las exportaciones, mientras que los minerales están en el orden del 38.4% de las mismas. Esta dependencia de los ingresos provenientes de los *commodities* puede repercutir negativamente en la estabilidad de las cuentas fiscales hacia el 2012, sobre todo si se considera la volatilidad de los precios de estos bienes en los últimos dos trimestres de 2011⁹⁶.

Las exportaciones de hidrocarburos disminuyeron en 41,4%, los de otros bienes en 18,8% y los de minerales en 4,8%. En efecto, el valor exportado en 2009 fue mayor al de todos los años previos a 2008. Cabe destacar que el valor exportado en 2009 fue similar al de 2007 y superior al de 2006 en 25%.

El valor de las exportaciones se incrementó a partir de mayo de 2009 debido a la recuperación de los precios internacionales y volúmenes de exportación.

⁹⁶ UAL (2012). Bolivia: La economía en 2011 y perspectivas para el 2012. Reporte Económico. Unidad de Análisis Legislativo.

GRÁFICO N° 9
EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DEL SECTOR HIDROCARBUROS
(1999 – 2010)



Fuente: elaboración propia.

Con relación a las exportaciones de hidrocarburos, el decremento en el valor exportado se explica principalmente por el menor volumen de gas natural demandado por Brasil, debido a las precipitaciones pluviales en ese país que le permitieron incrementar su producción doméstica de energía. Por su parte, el valor de las exportaciones de petróleo disminuyó en 74,2% y el de aceites y lubricantes en 92,2%. Las ventas externas de gas natural a Brasil alcanzaron un promedio de 22,2 millones de metros cúbicos por día a un precio promedio de \$us 5,54 el millar de pies cúbicos. A la República de Argentina se exportaron en promedio 4,5 millones de metros cúbicos por día a un precio de \$us 6,34 el

millar de pies cúbicos. Con relación a 2008 se observan mayores exportaciones de gas a Argentina y menores a Brasil⁹⁷.

La caída del precio del petróleo durante 2008 impactó en el precio del gas en los primeros trimestres debido a la fórmula de cálculo en los contratos de exportación que incorporan un rezago de un trimestre en el caso de Brasil y de un semestre en el de Argentina, posteriormente los precios se incrementaron.

5.3 Evolución de la balanza de pagos

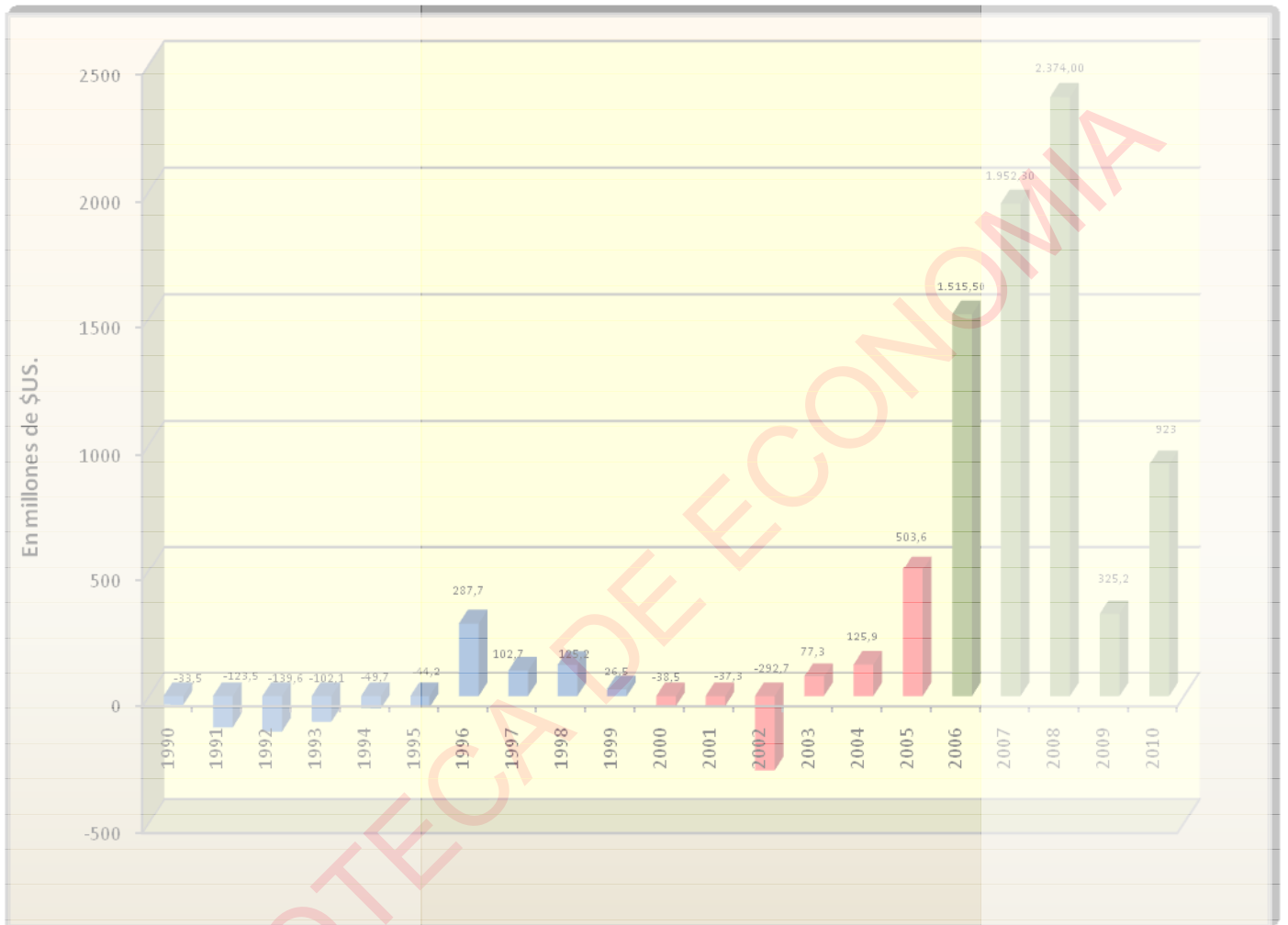
CUADRO N° 7
EVOLUCIÓN DE LA BALANZA DE PAGOS
(1990 – 2010)

Año	Superávit o déficit de BP (en millones \$us.)	Superávit o déficit de BP (porcentaje del PIB)
1990	(33,5)	(0,7)
1991	(123,5)	(2,3)
1992	(139,6)	(2,5)
1993	(102,1)	(1,8)
1994	(49,7)	(0,8)
1995	(44,2)	(0,7)
1996	287,7	3,9
1997	102,7	1,3
1998	125,2	1,5
1999	26,5	0,3
2000	(38,5)	(0,5)
2001	(37,3)	(0,5)
2002	(292,7)	(3,7)
2003	77,3	1,0
2004	125,9	1,4
2005	503,6	5,3
2006	1.515,5	13,2
2007	1.952,3	14,8
2008	2.374,0	14,1
2009	325,2	1,9
2010	923,0	4,7

Fuente: Dossier de estadísticas sociales y económicas, UDAPE.

⁹⁷ Banco Central de Bolivia. *Evolución de la economía boliviana*. Memoria 2009.

GRÁFICO N° 10
 EVOLUCIÓN DE LA BALANZA DE PAGOS
 SUPERÁVIT/DÉFICIT (1990 – 2010)



Fuente: elaboración propia.

Respecto a la balanza de pagos, se observa que la relación entre la cantidad de dinero que Bolivia gasta en el extranjero y la cantidad que ingresa de otras naciones, es fluctuante en el periodo de estudio. De esta manera, durante el periodo 1990 - 1995 se registraron balances negativos, mientras que en el periodo 1996 – 1999 se registraron saldos positivos o superávit. Al iniciarse el periodo posterior a la capitalización (2000 – 2002), la balanza de pagos presenta nuevamente saldos negativos, para mostrar un superávit a partir del

año 2003 en adelante; sin embargo, si bien durante el periodo de nacionalización, concretamente en el año 2008 se logra el mayor superávit del periodo de estudio, éste se reduce nuevamente al año siguiente, aún cuando la balanza sigue siendo positiva.

En la gestión 2010 la balanza de pagos registró un saldo global superavitario de \$us 923 millones, resultado del superávit en la cuenta corriente (4,7% del PIB) que fue compensado parcialmente por el déficit en la cuenta capital y financiera (2,7% del PIB). Este superávit determinó un incremento de las reservas internacionales brutas del BCB, cuyo saldo a diciembre de 2009 totalizó \$us 8.580 millones, monto equivalente a 20 meses de importaciones de bienes y servicios, por encima del nivel normal estimado entre 3 a 4 meses y uno de los más altos de América Latina⁹⁸. Al superávit en la cuenta corriente coadyuvó el aumento de los volúmenes exportados de productos no tradicionales y de algunos minerales. Asimismo, las remesas familiares recibidas del exterior registraron una disminución moderada de 6,8% respecto a 2008, menor en comparación a otros países de la región.

El superávit en la balanza de pagos permitió continuar con el incremento de las reservas internacionales y mejorar la solvencia financiera del país frente al resto del mundo, medida a través de la Posición de Inversión Internacional que por segundo año consecutivo presentó un resultado neto acreedor.

⁹⁸ Banco Central de Bolivia. *Evolución de la economía boliviana*. Memoria 2009.

5.4 Evolución del Índice de Desarrollo Humano

CUADRO N° 8
EVOLUCIÓN DEL ÍNDICE DE DESARROLLO HUMANO
(1990 – 2010)

Año	Índice de Desarrollo Humano	Clasificación según IDH	N° de países
1990	0,348	81	130
1991	0,416	110	160
1992	0,394	109	160
1993	0,398	122	173
1994	0,530	113	173
1995	0,588	113	174
1996	0,584	111	174
1997	0,589	113	175
1998	0,597	116	174
1999	0,652	112	174
2000	0,643	114	174
2001	0,648	104	162
2002	0,653	114	173
2003	0,672	114	175
2004	0,681	114	177
2005	0,687	113	177
2006	0,692	115	177
2007	0,695	117	177
2008	0,726	113	182
2009	0,729	113	182
2010	0,643	95	169

Fuente: Informes anuales de desarrollo humano. PNUD.

GRÁFICO N° 11
EVOLUCIÓN DEL ÍNDICE DE DESARROLLO HUMANO
(1990 – 2010)



Fuente: elaboración propia.

El Informe del PNUD 1990, clasificaba a Bolivia en el rango 81 entre 130 países según el Índice de Desarrollo Humano (IDH) elaborado por este organismo. Se trata de un índice construido combinando el ingreso, la esperanza de vida, la tasa de alfabetismo y los años de escolaridad.

De forma global, se puede indicar que Bolivia ha aumentado su índice de desarrollo humano sostenidamente entre los años 1990 y 2009, pasando de 0,348 a 0,729; sin embargo, en la gestión 2010 el IDH se reduce a 0,643.

No obstante, aunque el IDH ha aumentado a lo largo del periodo 1990 – 2009, este incremento no ha tenido un comportamiento proporcional si se compara el progreso del componente de logro social (índice de avance o progreso social) con el componente de logro económico (índice del PIB per cápita). El índice de logro social se ha incrementado a un ritmo sostenido y elevado entre 1975 y 2007, la esperanza de vida ha aumentado de 47 a 65,4 años y la tasa de alfabetización y de matriculación combinada han pasado de 63% a 90,7% y de 56% a 86%, respectivamente. Por tanto, los avances de Bolivia en estos dos indicadores educativos, como se refleja en los informes del PNUD (1994; 1997; 2000; 2002; 2006; 2007-2008; 2009), han sido muy importantes; en cambio, el índice del PIB per cápita ha tenido un comportamiento extremadamente volátil en el mismo período y su crecimiento ha sido modesto (del 0,47% al 0,62%)⁹⁹.

En este contexto, actualmente Bolivia se ubica en el grupo de países calificados por el informe del PNUD (2010) como de desarrollo humano medio, aunque por su posición según el IDH (puesto 95 de 169 países), se encuentra más cerca de aquellas naciones con desarrollo humano alto. El mencionado informe, muestra que Bolivia no está muy lejos de los promedios latinoamericanos en lo que se refiere a esperanza de vida y alfabetismo, e incluso la tasa bruta de matriculación combinada supera los promedios de la región¹⁰⁰. Además, en diciembre del año 2008, a través de determinadas políticas educativas, el país

⁹⁹ PNUD (2009), *Informe sobre Desarrollo Humano 2009, Superando barreras: Movilidad y desarrollo humanos*, Programa de Naciones Unidas Para el Desarrollo, Nueva York.

¹⁰⁰ Los indicadores de desarrollo de Bolivia respecto a los promedios de la región de América Latina, según los informes del PNUD (2009) y la información del INE (2009), son los siguientes: esperanza de vida, 65,4 años frente a 73,4 respectivamente; alfabetización, 90,7% frente a 91,2%; tasa bruta de matriculación combinada, 86% frente a 83,4% (la tasa bruta de matriculación combinada representa la matriculación de los niveles de educación primaria, secundaria y terciaria), y el PIB per cápita (\$PPA) 4.206 y 10.077.

se declaró oficialmente libre de analfabetismo. Sin embargo, a pesar de tales avances en la esperanza de vida y los niveles de educación, el PIB per cápita boliviano muestra una notable diferencia respecto al promedio de la región.

Por tanto, el bajo nivel del PIB per cápita y, en menor medida, el rezago en la variable esperanza de vida, según el informe del PNUD (2010), explican la diferencia entre el IDH boliviano y el promedio de América Latina (0,643 respecto a 0,821). Además, como también se señala en el informe del PNUD, existe un desequilibrio entre la mejora de sus indicadores educativos y los niveles de su PIB per cápita, pues países con similares niveles de educación tienen un PIB per cápita mayor. De modo que, como sugiere este último informe, existen factores vinculados con la reducida calidad educativa boliviana que explican tal situación.

Por otra parte, para profundizar en un análisis global del desarrollo humano en Bolivia es importante evaluar su pobreza humana, porque es difícil obviar los problemas de exclusión y pobreza de una sociedad como la boliviana, en la que cerca del 60% de la población carece de ingresos mínimos para satisfacer sus necesidades básicas. Asimismo, la probabilidad de no sobrevivir a los 40 años es del 15,5%, sólo un 15% accede de manera sostenible a fuentes de agua potable y el porcentaje de niños con peso insuficiente para su edad se sitúa en un 8%. En general, la población por debajo de la línea de pobreza moderada (\$us. 2 diarios) alcanza el 59,3% y la población que se sitúa por debajo de la pobreza extrema (\$1 diario), el 32,7%. En suma, los datos que componen el Índice de Pobreza Humana (IPH-1), para el año 2007, otorgan a Bolivia un valor del 11,6%, valor que la sitúa en el puesto 52 de 182 países en la clasificación de la pobreza humana mundial¹⁰¹.

¹⁰¹ PNUD (2009). Ob. Cit.

CAPÍTULO VI
EFFECTO DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA DEL SECTOR
HIDROCARBUROS EN LA ECONOMÍA BOLIVIANA Y EN EL ÍNDICE DE
DESARROLLO HUMANO

Una vez analizado el comportamiento de los indicadores económicos de Bolivia durante el periodo 1990 – 2010, es posible establecer el efecto de la inversión extranjera directa en la economía boliviana, así como en el índice de desarrollo humano. Para el efecto se estiman a continuación, 4 modelos econométricos, a través de una regresión lineal múltiple, cuya función se formula de la siguiente manera:

$$Y_i = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \dots + \beta_k$$

Los modelos estimados son los siguientes:

- 1) $EXPO = \beta_0 + \beta_1 IED + \beta_2 PIB + \beta_3 TCR + \beta_4 INV$
- 2) $PIB = \beta_0 + \beta_1 IED + \beta_2 INV + \beta_3 EXPO + \beta_4 IMP + \beta_5 TCR$
- 3) $BP = \beta_0 + \beta_1 IED + \beta_2 EXPO + \beta_3 IMP + \beta_4 TCR$
- 4) $IDH = \beta_0 + \beta_1 IED + \beta_2 PIB + \beta_3 EXPO + \beta_4 INV$

Donde:

IED : Inversión Extranjera Directa en el sector hidrocarburos

PIB : Producto Interno Bruto

EXPO : Exportaciones

IMP : Importaciones

BP : Balanza de Pagos

TCR : Tipo de Cambio Real

INV : Inversión Pública (sin recursos externos)

IDH : Índice de Desarrollo Humano

CUADRO N° 9
RESUMEN DE INDICADORES ECONÓMICOS E ÍNDICE DE DESARROLLO HUMANO (1990 – 2010)

	IED sector hidrocarburos (millones de \$us)	PIB (en miles de Bs. de 1990)	Exportaciones totales (millones de \$us)	Importaciones. Valor total oficial (millones \$us)	Balanza de pagos (millones \$us.)	Índice de tipo de cambio real. Base (2000=100)	Inversión Pública. Sin recursos externos. (Miles de \$us.)	Índice de Desarrollo Humano
AÑO	IED	PIB	EXPO	IMP	BP	TCR	INV	IDH
1990	50,80	15443136,00	955,70	702,70	-33,50	99,72	143725,00	0,35
1991	75,10	16256453,00	895,30	993,75	-123,50	96,45	227702,00	0,42
1992	114,90	16524115,00	773,80	1130,50	-139,60	100,19	249362,50	0,39
1993	65,27	17229578,00	808,90	1176,95	-102,10	101,34	197144,20	0,40
1994	62,82	18033729,00	1124,20	1196,35	-49,70	108,90	221222,20	0,53
1995	137,72	18877396,00	1181,20	1433,59	-44,20	111,91	249432,20	0,59
1996	53,37	19700704,00	1295,30	1656,61	287,70	105,12	264558,28	0,58
1997	295,94	20676718,00	1272,10	1925,73	102,70	111,91	322898,50	0,59
1998	461,91	21716623,00	1324,10	2450,89	125,20	100,95	292222,18	0,60
1999	384,11	21809329,00	1404,70	2098,11	26,50	100,01	295397,20	0,65
2000	381,57	22356265,00	1475,00	2020,31	-38,50	99,70	308420,43	0,64
2001	453,05	22732700,00	1352,90	1708,27	-37,30	102,49	332717,30	0,65
2002	462,82	23297736,00	1374,90	1831,97	-292,70	104,40	270346,80	0,65
2003	247,77	23929417,00	1676,60	1692,07	77,30	115,07	181942,04	0,67
2004	88,12	24928062,00	2265,20	1920,43	125,90	124,46	202429,98	0,68
2005	105,00	26030240,00	2948,10	2440,07	503,60	128,04	233840,91	0,69
2006	104,50	27278913,00	4231,90	2925,77	1515,50	127,05	548643,97	0,69
2007	162,70	28524027,00	4889,70	3587,95	1952,30	125,67	689943,73	0,70
2008	376,50	30277826,00	7058,00	5100,17	2374,00	112,25	923368,82	0,73
2009	325,40	31294253,00	5486,40	4577,38	325,20	101,73	1029793,07	0,73
2010	310,00	32585680,00	7038,20	5393,28	923,00	101,18	1012471,19	0,64

Fuente: elaboración propia, en base a INE,UDAPE e Informe de Desarrollo Humano de PNUD.

6.1 Efecto de la Inversión Extranjera Directa en los indicadores económicos durante el periodo 1990 – 2010

Para establecer el efecto de la IED en los indicadores económicos y en el IDH, en el periodo comprendido entre 1990 y 2010 se estiman los 4 modelos econométricos señalados anteriormente, de manera que se pueda verificar el grado en que afecta cada variable independiente en la variable dependiente. Los resultados obtenidos son los siguientes:

CUADRO N° 10
 RESULTADOS DEL MODELO:
 $EXPO = \beta_0 + \beta_1 IED + \beta_2 PIB + \beta_3 TCR + \beta_4 INV$
 (1990 – 2010)

Dependent Variable: EXPO				
Method: Least Squares				
Sample: 1990 2010				
Included observations: 21				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
IED	-1.924073	1.068470	-1.800774	0.0906
PIB	153.4228	70.56194	2.174299	0.0450
TCR	14573422	19841296	0.734499	0.4733
INV	4836.325	996.5390	4.853122	0.0002
C	-4.12E+09	1.43E+09	-2.883702	0.0108
R-squared	0.957632	Mean dependent var	2.42E+09	
Adjusted R-squared	0.947040	S.D. dependent var	2.04E+09	
S.E. of regression	4.70E+08	Akaike info criterion	42.97844	
Sum squared resid	3.53E+18	Schwarz criterion	43.22714	
Log likelihood	-446.2737	F-statistic	90.41026	
Durbin-Watson stat	2.753209	Prob(F-statistic)	0.000000	

Fuente: elaboración propia, en Eviews, 5.0.

Modelo estimado:

$$EXPO = -4,12E (+09) - 1,92 IED + 153,42 PIB + 14573422 TCR + 4836,33 INV$$

Según el modelo estimado, para ver la incidencia del IED, PIB, TCR e INV en las exportaciones bolivianas durante el periodo 1990 – 2010, se observa que el coeficiente de determinación ($R^2 = 0,96$) es alto (muy cercano a 1), lo cual significa que estas variables en forma conjunta explican en un 96% la evolución de las exportaciones, es decir, tienen directa influencia en el comportamiento de las exportaciones. Se observa además, que el TC y el PIB son las variables que tienen mayor efecto en las exportaciones, siendo que la IED del sector hidrocarburos no ha tenido ninguna influencia sobre el comportamiento de las exportaciones, al presentar un coeficiente negativo, durante el periodo de estudio.

CUADRO N° 11
RESULTADOS DEL MODELO:

$$PIB = \beta_0 + \beta_1 IED + \beta_2 INV + \beta_3 EXPO + \beta_4 IMP + \beta_5 TCR$$
(1990 – 2010)

Dependent Variable: PIB				
Method: Least Squares				
Date: 08/03/12 Time: 09:11				
Included observations: 21				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
IED	0.007486	0.003469	2.158117	0.0475
INV	0.435453	5.018305	0.086773	0.9320
EXPO	0.000520	0.000979	0.530902	0.6033
IMP	0.002113	0.001568	1.347584	0.1978
TCR	153842.3	47584.93	3.233005	0.0056
C	-1796164.	5337229.	-0.336535	0.7411
R-squared	0.940698	Mean dependent var	22833471	
Adjusted R-squared	0.920931	S.D. dependent var	5074693.	
S.E. of regression	1426966.	Akaike info criterion	31.41496	
Sum squared resid	3.05E+13	Schwarz criterion	31.71339	
Log likelihood	-323.8570	F-statistic	47.58858	
Durbin-Watson stat	1.563467	Prob(F-statistic)	0.000000	

Fuente: elaboración propia, en Eviews, 5.0.

Modelo estimado:

$$\text{PIB} = -1796164 + 0,0075 \text{ IED} + 0,44 \text{ INV} + 0,00052 \text{ EXPO} + 0,0021 \text{ IMP} + 153842,30 \text{ TCR}$$

Los resultados obtenidos para verificar el efecto de las variables IED, INV, EXPO, IMP y TCR en el comportamiento del PIB durante el periodo 1990 – 2010, permiten observar que las variables independientes seleccionadas son adecuadas para explicar a la variable dependiente, puesto que se ha obtenido un R^2 de 0,96. El modelo estimado, también permite establecer que las variables que más influyen en la evolución del PIB son el TCR y la INV (sin recursos externos), mientras que la IED no incide de forma significativa en el comportamiento del PIB durante el periodo de estudio.

CUADRO N° 12
RESULTADOS DEL MODELO:
 $BP = \beta_0 + \beta_1 \text{ IED} + \beta_2 \text{ EXPO} + \beta_3 \text{ IMP} + \beta_4 \text{ TCR}$
(1990 – 2010)

Dependent Variable: BP			
Method: Least Squares			
Sample: 1990 2010			
Included observations: 21			

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
IED	0.440040	0.928832	0.473756	0.6421
EXPO	0.481397	0.246619	1.951989	0.0687
IMP	-0.354150	0.397789	-0.890297	0.3865
TCR	18293321	9901280.	1.847571	0.0832
C	-2.08E+09	1.14E+09	-1.824764	0.0868

R-squared	0.774639	Mean dependent var	3.56E+08
Adjusted R-squared	0.718299	S.D. dependent var	7.27E+08
S.E. of regression	3.86E+08	Akaike info criterion	42.58342
Sum squared resid	2.38E+18	Schwarz criterion	42.83212
Log likelihood	-442.1259	F-statistic	13.74929
Durbin-Watson stat	1.198816	Prob(F-statistic)	0.000048

Fuente: elaboración propia, en Eviews, 5.0.

Modelo estimado:

$$BP = -2,08E(+9) + 0,44 IED + 0,48 EXPO - 0,35 IMP + 18293321 TCR$$

De acuerdo la estimación efectuada para conocer el efecto de las variables IED, EXPO, IMP y TCR en la Balanza de Pagos, se observa que las variables seleccionadas son adecuadas para explicar el comportamiento de la variable dependiente.

Por otra parte, se evidencia que la variable que más influyen en el comportamiento de la BP es el TCR; en segundo lugar de importancia están las EXPO y en tercer lugar la IED. Como en los casos anteriores, la IED tampoco tiene mucha incidencia en la BP en el periodo 1990 – 2010.

CUADRO N° 13
RESULTADOS DEL MODELO:
 $IDH = \beta_0 + \beta_1 IED + \beta_2 PIB + \beta_3 EXPO + \beta_4 INV$
(1990 – 2010)

Dependent Variable: IDH				
Method: Least Squares				
Sample: 1990 2010				
Included observations: 21				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
IED	6.12E-11	9.89E-11	0.618730	0.5448
PIB	3.55E-08	6.35E-09	5.582481	0.0000
EXPO	-3.33E-11	2.51E-11	-1.326198	0.2034
INV	-1.08E-07	1.29E-07	-0.834394	0.4163
C	-0.102570	0.105161	-0.975364	0.3439
R-squared	0.861799	Mean dependent var	0.598333	
Adjusted R-squared	0.827249	S.D. dependent var	0.115500	
S.E. of regression	0.048006	Akaike info criterion	-3.030733	
Sum squared resid	0.036873	Schwarz criterion	-2.782037	
Log likelihood	36.82270	F-statistic	24.94338	
Durbin-Watson stat	1.159304	Prob(F-statistic)	0.000001	

Fuente: elaboración propia, en Eviews, 5.0.

Modelo estimado:

$$\text{IDH} = -0,10 + 6,12\text{E}(-11) \text{IED} + 3,55\text{E}(-8) \text{PIB} - 3,33\text{E}(-11) \text{EXPO} - 1,08\text{E}(-07) \text{INV}$$

Finalmente, la estimación econométrica efectuada para ver la incidencia de las variables IED, PIB, EXPO e INV (sin recursos externos) sobre el IDH, permite observar que las variables explicativas son adecuadas para predecir el comportamiento del IDH. Se observa además, que las variables PIB e IED son las que tienen mayor influencia en el IDH; sin embargo, esta incidencia es mínima, ya que los coeficientes respectivos son reducidos.

Los resultados obtenidos, muestran que si bien la economía presentó un crecimiento, éste no puede atribuirse exclusivamente a la IED durante el periodo 1999 - 2010; similar situación ocurre con el índice de desarrollo humano, ya que el efecto de la IED es mínimo en cuanto al mejoramiento del bienestar de la población, es decir, en el acceso a los servicios básicos, educación, salud, vivienda. Esto significa que el incremento en la IED del sector hidrocarburos durante el periodo 1990 - 2010 no ha beneficiado de forma significativa a la economía boliviana, tampoco al bienestar de la población.

En los siguientes acápite se analiza el efecto de la IED de forma desgregada, tomando en cuenta los tres periodos de análisis:

- a) Periodo de capitalización (1990 - 1999)
- b) Periodo posterior a la capitalización (2000 - 2005)
- c) Periodo de nacionalización (2006 - 2010)

6.2 Efecto de la Inversión Extranjera Directa en los indicadores económicos durante el periodo de la capitalización (1990 – 1999)

Para determinar el efecto de la IED en la economía boliviana, durante el periodo de la capitalización, se estiman 4 modelos econométricos considerando los datos de 1990 – 1999; los resultados se muestran en los cuadros siguientes:

CUADRO N° 14
 RESULTADOS DEL MODELO:
 $EXPO = \beta_0 + \beta_1 IED + \beta_2 PIB + \beta_3 TCR + \beta_4 INV$
 (1990 – 1999)

Dependent Variable: EXPO				
Method: Least Squares				
Sample: 1990 1999				
Included observations: 10				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
IED	-0.262307	0.529988	-0.494929	0.6416
PIB	128.3462	42.20311	3.041154	0.0287
TCR	3941335.	8660029.	0.455118	0.6681
INV	-1401.629	1409.874	-0.994152	0.3658
C	-1.31E+09	7.55E+08	-1.728782	0.1444
R-squared	0.864857	Mean dependent var	1.10E+09	
Adjusted R-squared	0.756743	S.D. dependent var	2.29E+08	
S.E. of regression	1.13E+08	Akaike info criterion	40.22909	
Sum squared resid	6.38E+16	Schwarz criterion	40.38038	
Log likelihood	-196.1455	F-statistic	7.999462	
Durbin-Watson stat	1.444278	Prob(F-statistic)	0.021231	

Fuente: elaboración propia, en Eviews, 5.0.

Modelo estimado:

$$EXPO = -1,31E (+09) - 0,26 IED + 128,35 PIB + 3941335 TCR - 1401,63 INV$$

De acuerdo a la estimación efectuada, para verificar la incidencia del IED, PIB, TCR e INV en las exportaciones bolivianas durante el periodo de la capitalización

(1990 – 1999), aprecia que el coeficiente de determinación ($R^2 = 0,86$) indica que las variables seleccionadas con adecuadas para explicar el comportamiento de la variable EXPO durante el periodo de estudio.

Los resultados permiten observar además, que el TCR y el PIB son las variables que más influyen en el comportamiento de las exportaciones; mientras que la IED no tiene influencia positiva alguna.

CUADRO N° 15
RESULTADOS DEL MODELO:
 $PIB = \beta_0 + \beta_1 IED + \beta_2 INV + \beta_3 EXPO + \beta_4 IMP + \beta_5 TCR$
(1990 – 1999)

Dependent Variable: PIB				
Method: Least Squares				
Sample: 1990 1999				
Included observations: 10				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
IED	-0.000585	0.002288	-0.255557	0.8109
INV	1.864600	5.831612	0.319740	0.7652
EXPO	0.002794	0.001229	2.273424	0.0854
IMP	0.003085	0.000980	3.149162	0.0345
TCR	20550.68	33356.46	0.616093	0.5712
C	8498489.	2842318.	2.989986	0.0403
R-squared	0.984823	Mean dependent var	18626778	
Adjusted R-squared	0.965852	S.D. dependent var	2299112.	
S.E. of regression	424858.9	Akaike info criterion	29.04061	
Sum squared resid	7.22E+11	Schwarz criterion	29.22216	
Log likelihood	-139.2031	F-statistic	51.91124	
Durbin-Watson stat	1.931380	Prob(F-statistic)	0.000992	

Fuente: elaboración propia, en Eviews, 5.0.

Modelo estimado:

$$PIB = 8498489 - 0,0059 IED + 1,86 INV + 0,0028 EXPO + 0,0030 IMP + 20550,68 TCR$$

Los resultados obtenidos muestran que las variables IED, INV, EXPO, IMP y TCR explican en conjunto en un 98% al comportamiento del PIB durante el periodo 1990 – 1999. Se observa además, que la variable que genera mayor efecto en el PIB es el TCR; luego se considera con mínimo efecto a la variable EXPO. Se advierte que la variable IED no tiene ningún efecto positivo sobre el comportamiento del PIB durante dicho periodo.

CUADRO N° 16
 RESULTADOS DEL MODELO:
 $BP = \beta_0 + \beta_1 IED + \beta_2 EXPO + \beta_3 IMP + \beta_4 TCR$
 (1990 – 1999)

Dependent Variable: BP		
Method: Least Squares		
Sample: 1990 1999		
Included observations: 10		

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
IED	-0.961394	0.445826	-2.156433	0.0836
EXPO	0.390980	0.231909	1.685922	0.1526
IMP	0.271908	0.153055	1.776538	0.1358
TCR	-4965072.	6052109.	-0.820387	0.4493
C	-1.50E+08	5.50E+08	-0.272065	0.7964

R-squared	0.785715	Mean dependent var	4950000.
Adjusted R-squared	0.614287	S.D. dependent var	1.33E+08
S.E. of regression	82849542	Akaike info criterion	39.60980
Sum squared resid	3.43E+16	Schwarz criterion	39.76110
Log likelihood	-193.0490	F-statistic	4.583354
Durbin-Watson stat	1.499048	Prob(F-statistic)	0.063009

Fuente: elaboración propia, en Eviews, 5.0.

Modelo estimado:

$$BP = -1,50E(+8) - 0,96 IED + 0,39 EXPO + 0,27 IMP - 4965072 TCR$$

Según la estimación realizada se advierte que las variables IED, EXPO, IMP y TCR explican a la variable BP en un 79%. También se aprecia que las variables

que en mayor medida inciden en el comportamiento de la BP son EXPO e IMP, mientras que la variable IED no tiene incidencia positiva en la Balanza de Pagos durante el periodo de capitalización.

CUADRO N° 17
 RESULTADOS DEL MODELO:
 $IDH = \beta_0 + \beta_1 IED + \beta_2 PIB + \beta_3 EXPO + \beta_4 INV$
 (1990 – 1999)

Dependent Variable: IDH				
Method: Least Squares				
Sample: 1990 1999				
Included observations: 10				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
IED	-1.99E-10	1.29E-10	-1.534473	0.1855
PIB	2.54E-08	1.92E-08	1.327780	0.2416
EXPO	2.31E-10	1.18E-10	1.951980	0.1084
INV	4.74E-07	4.02E-07	1.180418	0.2909
C	-0.301880	0.185054	-1.631301	0.1638
R-squared	0.956674	Mean dependent var	0.509600	
Adjusted R-squared	0.922013	S.D. dependent var	0.109042	
S.E. of regression	0.030451	Akaike info criterion	-3.838520	
Sum squared resid	0.004636	Schwarz criterion	-3.687228	
Log likelihood	24.19260	F-statistic	27.60102	
Durbin-Watson stat	1.804167	Prob(F-statistic)	0.001325	

Fuente: elaboración propia, en Eviews, 5.0.

Modelo estimado:

$$IDH = -0,30 - 1,99E(-10) IED + 2,54(-8) PIB + 2,31E(-10) EXPO + 4,74E(-07) INV$$

La estimación econométrica realizada para conocer el efecto de las variables IED, PIB, EXPO e INV (sin recursos externos) en el comportamiento del IDH, permite observar que las variables independientes explican en un 96% a la variable dependiente. Además, se observa que la Inversión Pública INV (sin recursos externos), es la variable que en mayor medida influye en el IDH,

seguido del PIB y EXPO; mientras que la IED no se muestra como un factor que incida favorablemente en el IDH durante el periodo de capitalización.

Según los resultados obtenidos, se advierte la IED que ingresó al sector hidrocarburos durante el periodo 1990 – 1999 (capitalización), no tuvo un efecto importante en la economía boliviana. De esta manera el incremento de la IED no tendría efecto alguno en el comportamiento de las Exportaciones, Producto Interno Bruto, Balanza de Pagos y menos en el Índice de Desarrollo Humano durante el periodo de capitalización.

6.3 Efecto de la Inversión Extranjera Directa en los indicadores económicos durante el periodo posterior a la capitalización (2000 – 2005)

Para el segundo periodo de estudio (2000 – 2005), posterior a la capitalización, los resultados de las estimaciones son los siguientes:

CUADRO N° 18
RESULTADOS DEL MODELO:
 $EXPO = \beta_0 + \beta_1 IED + \beta_2 PIB + \beta_3 TCR + \beta_4 INV$
(2000 – 2005)

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
IED	-3.851197	1.084592	-3.550827	0.1748
PIB	799.2857	219.3359	3.644118	0.1705
TCR	-83002184	38948039	-2.131100	0.2793
INV	2680.257	1244.927	2.152944	0.2768
C	-7.48E+09	1.67E+09	-4.486969	0.1396
R-squared	0.995948	Mean dependent var	1.85E+09	
Adjusted R-squared	0.979739	S.D. dependent var	6.36E+08	

S.E. of regression	90511763	Akaike info criterion	39.35477
Sum squared resid	8.19E+15	Schwarz criterion	39.18123
Log likelihood	-113.0643	F-statistic	61.44535
Durbin-Watson stat	3.593832	Prob(F-statistic)	0.095356

Fuente: elaboración propia, en Eviews, 5.0.

Modelo estimado:

$$EXPO = 0,99 - 3,85 IED + 799,29 PIB - 83002184 TCR + 2680,28 INV$$

De acuerdo a los resultados obtenidos se observa que las variables IED, PIB, TCR e INV son adecuadas para explicar el comportamiento de las Exportaciones, ya que se obtiene un $R^2 =$ de 99%. Asimismo, se observa que las variables que influyen en mayor medida en la evolución de las EXPO son en orden de importancia la INV y el PIB. La IED no presenta influencia positiva alguna en la evolución de las EXPO durante el periodo posterior a la capitalización (2000- 2005).

CUADRO N° 19
RESULTADOS DEL MODELO:

$$PIB = \beta_0 + \beta_1 IED + \beta_2 INV + \beta_3 EXPO + \beta_4 IMP + \beta_5 TCR$$

(2000 – 2005)

Dependent Variable: PIB		
Method: Least Squares		
Sample: 2000 2005		
Included observations: 6		

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
IED	0.004166	NA	NA	NA
INV	-0.357140	NA	NA	NA
EXPO	-0.000499	NA	NA	NA
IMP	0.001467	NA	NA	NA
TCR	173567.8	NA	NA	NA
C	1343450.	NA	NA	NA

R-squared	1.000000	Mean dependent var	23879070
S.D. dependent var	1392947.	Akaike info criterion	-24.51926

Sum squared resid	1.07E-12	Schwarz criterion	-24.72750
Log likelihood	79.55778	Durbin-Watson stat	3.497541

Fuente: elaboración propia, en Eviews, 5.0.

Modelo estimado:

$$\text{PIB} = 1343450 + 0,0042 \text{ IED} - 0,36 \text{ INV} - 0,000499 \text{ EXPO} + 0,0015 \text{ IMP} + 173567,80 \text{ TCR}$$

Con respecto a la influencia de las variables IED, INV, EXPO, IMP y TCR en el comportamiento del PIB durante el periodo 2000 – 2005, se observa que existe una correlación perfecta entre las variables explicativas y la variable explicada, por tanto se considera que el modelo es óptimo para efectuar predicciones.

La estimación econométrica permite apreciar que la variable TCR es la que afecta en mayor medida en la evolución del PIB; mientras que la IED aparece como el segundo factor de influencia, pero con un peso relativo mínimo en comparación con el TCR.

CUADRO N° 20
RESULTADOS DEL MODELO:
 $BP = \beta_0 + \beta_1 \text{ IED} + \beta_2 \text{ EXPO} + \beta_3 \text{ IMP} + \beta_4 \text{ TCR}$
(2000 – 2005)

Dependent Variable: BP		
Method: Least Squares		
Sample: 2000 2005		
Included observations: 6		

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
IED	-0.464293	1.338990	-0.346749	0.7875
EXPO	1.681786	1.235060	1.361703	0.4033
IMP	-1.342930	1.303422	-1.030311	0.4905
TCR	-53679044	46587662	-1.152216	0.4550
C	5.71E+09	5.52E+09	1.034189	0.4893

R-squared	0.930433	Mean dependent var	56383333
Adjusted R-squared	0.652166	S.D. dependent var	2.63E+08
S.E. of regression	1.55E+08	Akaike info criterion	40.42938
Sum squared resid	2.40E+16	Schwarz criterion	40.25585
Log likelihood	-116.2881	F-statistic	3.343663
Durbin-Watson stat	3.379431	Prob(F-statistic)	0.386459

Fuente: elaboración propia, en Eviews, 5.0.

Modelo estimado:

$$BP = -2,08E(+9) + 0,44 IED + 0,48 EXPO - 0,35 IMP + 18293321 TCR$$

Los datos mostrados permiten observar que las variables IED, EXPO, IMP y TCR son adecuadas para explicar el comportamiento de la Balanza de Pagos. Asimismo, se advierte que la variable EXPO es el factor que mayor efecto tiene sobre la BP, sin percibirse ningún efecto de la variable IED, durante el periodo 2000 – 2005.

CUADRO N° 21
RESULTADOS DEL MODELO:
 $IDH = \beta_0 + \beta_1 IED + \beta_2 PIB + \beta_3 EXPO + \beta_4 INV$
(2000 – 2005)

Dependent Variable: IDH				
Method: Least Squares				
Sample: 2000 2005				
Included observations: 6				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
IED	-4.19E-11	3.46E-11	-1.213123	0.4389
PIB	1.29E-08	5.64E-09	2.292738	0.2618
EXPO	-1.24E-11	1.48E-11	-0.835242	0.5570
INV	-2.59E-08	7.11E-08	-0.364002	0.7778
C	0.396612	0.119200	3.327285	0.1859
R-squared				
Adjusted R-squared				
S.E. of regression				
Sum squared resid				
Mean dependent var				
S.D. dependent var				
Akaike info criterion				
Schwarz criterion				

Log likelihood	31.41580	F-statistic	42.46840
Durbin-Watson stat	3.711143	Prob(F-statistic)	0.114526

Fuente: elaboración propia, en Eviews, 5.0.

Modelo estimado:

$$IDH = 0,39 - 4,19E(-11) IED + 1,29E(-8) PIB - 1,24E(-11) EXPO - 2,59E(-08) INV$$

Con relación al efecto que generan las variables IED, PIB, EXPO e INV (sin recursos externos) sobre el IDH, se observa que el modelo estimado es óptimo, ya que el R^2 obtenido es de 0,99. Los resultados muestran que la principal variable que afecta en el IDH es el PIB; mientras que la IED no se muestra como una variable relevante que afecte en el IDH durante el periodo posterior a la capitalización.

Teniendo en cuenta los resultados mostrados, se puede establecer que en el periodo posterior a la capitalización no se produce ningún tipo de efecto de la IED en la economía boliviana, menos en el IDH.

Esta situación se puede explicar por el hecho de que el comportamiento de la IED durante el periodo 2000 – 2005 fue inestable, ya que de un total de 381,57 millones de \$us registrado en el 2000, la cifra se incrementa a 462,82 millones de \$us en el año 2003, para descender a 88,12 millones en el año 2004.

Efectivamente, durante los años 2003 y 2004, la economía boliviana se desempeñó dentro un escenario político conflictivo y de convulsión social, que desencadenó en la renuncia del presidente Sánchez de Lozada y en los cambios sucesivos de la primera magistratura del país. Estos hechos desalentaron las inversiones extranjeras, debido a la incertidumbre creada por la situación descrita.

6.4 Efecto de la Inversión Extranjera Directa en los indicadores económicos durante el periodo de nacionalización (2006 – 2010)

Finalmente, se estiman los modelos econométricos para el periodo de nacionalización (2006 – 2010); cuyos resultados se muestran en los cuadros siguientes:

CUADRO N° 22
RESULTADOS DEL MODELO:
 $EXPO = \beta_0 + \beta_1 IED + \beta_2 PIB + \beta_3 TCR + \beta_4 INV$
(2006 – 2010)

Dependent Variable: EXPO				
Method: Least Squares				
Sample: 2006 2010				
Included observations: 5				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
IED	17.48498	NA	NA	NA
PIB	1257.102	NA	NA	NA
TCR	53367480	NA	NA	NA
INV	-13102.72	NA	NA	NA
C	-3.15E+10	NA	NA	NA
R-squared	1.000000	Mean dependent var	5.74E+09	
S.D. dependent var	1.27E+09	Akaike info criterion	-11.95502	
Sum squared resid	2.55E-07	Schwarz criterion	-12.34558	
Log likelihood	34.88754	Durbin-Watson stat	2.605498	

Fuente: elaboración propia, en Eviews, 5.0.

Modelo estimado:

$$EXPO = -3,15E (+10) + 17,48 IED + 1257,10 PIB + 53367480 TCR - 13102,72 INV$$

De acuerdo al modelo estimado, se observa las variables IED, PIB, TCR e INV son adecuadas para explicar el comportamiento de las exportaciones (EXPO)

durante el periodo 2006 - 2010, ya que el R^2 obtenido es de 1, lo que significa una correlación perfecta. Se advierte además, que la variable que tiene mayor efecto en las EXPO es el TCR, en segundo lugar está el PIB y finalmente aparece la IED como una variable que influye relativamente en la evolución de las exportaciones.

CUADRO N° 23
RESULTADOS DEL MODELO:
 $PIB = \beta_0 + \beta_1 IED + \beta_2 INV + \beta_3 EXPO + \beta_4 IMP + \beta_5 TCR$
(2006 – 2010)

Dependent Variable: PIB				
Method: Least Squares				
Sample: 2006 2010				
Included observations: 5				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
IED	-0.047050	NA	NA	NA
INV	80.81859	NA	NA	NA
EXPO	0.015004	NA	NA	NA
IMP	-0.026122	NA	NA	NA
TCR	6189.399	NA	NA	NA
C	4489513	NA	NA	NA
R-squared	1.000000	Mean dependent var	29992140	
S.D. dependent var	2122529.	Akaike info criterion	-21.53443	
Sum squared resid	1.76E-11	Schwarz criterion	-21.92499	
Log likelihood	58.83607	Durbin-Watson stat	2.596165	

Fuente: elaboración propia, en Eviews, 5.0.

Modelo estimado:

$$PIB = 4489513 - 0,047 IED + 80,82 INV + 0,015 EXPO - 0,026 IMP + 6189,39 TCR$$

Según los resultados, el modelo estimado es adecuado para verificar el efecto de las variables IED, INV, EXPO, IMP y TCR en el comportamiento del PIB durante el periodo 2006 – 2010, habiéndose obtenido un R^2 de 1. Se observa

además, que el TCR es el factor que mayor efecto tiene en la evolución del PIB; el segundo factor de influencia es la inversión pública sin recursos externos (INV); mientras que la IED no tiene ningún tipo de efecto positivo en la variación del PIB durante el periodo de nacionalización.

CUADRO N° 24
 RESULTADOS DEL MODELO:
 $BP = \beta_0 + \beta_1 IED + \beta_2 EXPO + \beta_3 IMP + \beta_4 TCR$
 (2006 – 2010)

Dependent Variable: BP			
Method: Least Squares			
Sample: 2006 2010			
Included observations: 5			

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
IED	3.950216	NA	NA	NA
EXPO	0.371855	NA	NA	NA
IMP	0.175036	NA	NA	NA
TCR	1.11E+08	NA	NA	NA
C	-1.51E+10	NA	NA	NA

R-squared	1.000000	Mean dependent var	1.42E+09
S.D. dependent var	8.14E+08	Akaike info criterion	-16.22974
Sum squared resid	3.54E-09	Schwarz criterion	-16.62030
Log likelihood	45.57436	Durbin-Watson stat	2.417864

Fuente: elaboración propia, en Eviews, 5.0.

Modelo estimado:

$$BP = -1,51E(+10) + 3,95 IED + 0,37 EXPO + 0,18 IMP + 1,11E(+10) TCR$$

Con respecto a la estimación efectuada para conocer el efecto de las variables IED, EXPO, IMP y TCR en la BP durante el periodo de nacionalización, se observa que las variables seleccionadas presentan una correlación perfecta, ya que se obtiene un R^2 de 1. El modelo estimado también permite advertir que la

variable que genera mayor efecto en la BP es la IED, posteriormente se considera como otro factor de influencia relativa a las EXPO. Se observa que en este periodo (2006 – 2010), la variable IED aparece como la de mayor influencia en el comportamiento de la balanza de pagos.

CUADRO N° 25
 RESULTADOS DEL MODELO:
 $IDH = \beta_0 + \beta_1 IED + \beta_2 PIB + \beta_3 EXPO + \beta_4 INV$
 (2006 – 2010)

Dependent Variable: IDH				
Method: Least Squares				
Sample: 2006 2010				
Included observations: 5				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
IED	2.18E-10	NA	NA	NA
PIB	-4.44E-08	NA	NA	NA
EXPO	-1.20E-11	NA	NA	NA
INV	3.79E-07	NA	NA	NA
C	1.724461	NA	NA	NA
R-squared	1.000000	Mean dependent var	0.697000	
S.D. dependent var	0.034677	Sum squared resid	7.97E-28	
Durbin-Watson stat	2.563895			

Fuente: elaboración propia, en Eviews, 5.0.

Modelo estimado:

$$IDH = 1,72 + 2,18E(-10) IED - 4,44E(-08) PIB - 1,20E(-11) EXPO + 3,79E(-07) INV$$

Finalmente, la estimación econométrica efectuada para determinar el efecto de las variables IED, PIB, EXPO e INV (sin recursos externos) sobre el IDH, permite observar como en los casos anteriores, que existe una correlación perfecta entre las variables. Además, se observa que las variables que afectan

en cierta medida en el IDH son la INV y la IED, mientras que el PIB y las EXPO no tienen efecto positivo durante el periodo de nacionalización.

Los datos mostrados en el cuadro precedente, muestran que en el periodo de nacionalización liderado por el presidente Evo Morales, los flujos de IED del sector hidrocarburos tuvieron un efecto favorable en la economía boliviana, más no así en el índice de desarrollo humano.

Los resultados obtenidos permiten establecer que efectivamente la inversión extranjera directa, incide en alguna medida en la economía nacional en términos de crecimiento de las exportaciones e inclusive en el equilibrio de la balanza de pagos, lo cual coincide con la literatura revisada en el transcurso de la investigación; pero también permite constatar que en el ámbito social, es decir, en el mejoramiento de las condiciones de vida o bienestar de la población (medido a través del IDH), la incidencia de la IED no es significativa.

CAPÍTULO VII CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

7.1 Conclusiones

La investigación efectuada con la finalidad de establecer el efecto de la Inversión Extranjera Directa del sector hidrocarburos, en la economía boliviana, durante el periodo 1990 – 2010, permite exponer las siguientes conclusiones:

- El comportamiento global de la Inversión Extranjera Directa total presenta una tendencia inestable durante el periodo 1990 – 2010. Durante el periodo de la capitalización (1990 hasta el año 1999) la IED es creciente y sostenible, pero en el periodo posterior a la capitalización (2000 – 2005) presenta una caída importante, ya que de un total de 1026,06 millones de \$us en 1998, la IED se reduce a 270,99 millones \$us en el año 2004, hecho que se puede atribuir a la inestabilidad política y convulsión social del año 2003 que desalentó las inversiones; esto también implica que el proceso de capitalización no fue efectiva para atraer a la inversión extranjera. Durante el periodo de nacionalización (2005 – 2006) la IED muestra un repunte logrando captar ingresos por un total de 1243,50 millones de \$us en el año 2008.
- La IED del sector hidrocarburos mantiene las mismas características que la IED total durante el periodo 1990 – 2010; sin embargo, el mayor flujo de inversión que recibe el sector se produce en el año 1998 habiendo generado un total de 462,82 millones de \$us, cifra que no ha podido ser superada hasta la actualidad, si se tiene en cuenta que durante la gestión 2010 la IED del sector hidrocarburos sólo alcanzó a 310,00 millones de \$us, inclusive inferior a la cifra lograda en el año 2009, donde el sector se benefició con una inyección de 325,40 millones de dólares.

- En relación con la evolución del Producto Interno Bruto, este indicador muestra que el crecimiento de la economía boliviana fue inestable, con variaciones a lo largo del periodo 1990 – 2010. Se destaca una caída del PIB del 5,27% en 1991 a 0,43% en el año 1999, que es el índice de crecimiento más bajo de todo el periodo de estudio; por tanto el proceso de capitalización y las reformas implantadas tampoco favorecieron al crecimiento económico. Durante el periodo post capitalización (2000 – 2005), el PIB muestra una tendencia creciente con un incremento de 2,51% en 2000 a 4,42% en el 2005; esta tendencia, es consolidada durante el periodo de nacionalización (2006 – 2010), finalmente, habiéndose logrado el mayor crecimiento del periodo de estudio en el año 2008 con un índice de 6,15%; posteriormente esta tasa disminuye al 4,13% en el año 2010.
- Respecto al comportamiento de las exportaciones, a diferencia de la IED y el PIB, en el periodo 1990 – 2010 éstas presentan una tendencia sostenible creciente durante el periodo 1990 – 2010, con ligeras variaciones; sin embargo, en el año 2009 se produce un descenso en el nivel de exportaciones, ya que de un total de \$us 7.058,0 millones registrado en 2008 , las exportaciones se reducen a \$us 5.486,4 millones en el año 2009; situación que se atribuye a la fuerte caída del comercio mundial en el último trimestre de 2008 y en el primer trimestre de 2009 originada por la crisis global.
- Por otra parte, el comportamiento de la balanza de pagos, se muestra inestable con balances negativos y superavitarios, en el periodo comprendido entre 1990 - 2010. En el periodo 1990 - 1995 se registraron balances negativos, mientras que en el periodo 1996 – 1999 se registraron saldos positivos. Entre los años 2000 y 2002, la balanza se muestra nuevamente deficitaria, para mostrar un superávit a partir del

año 2003 en adelante; finalmente, en el año 2008 la balanza de pagos presenta el mayor superávit del periodo de estudio, habiendo registrado un saldo de 2.374,0 millones de \$us.

- Con relación al Índice de Desarrollo Humano, Bolivia ha mostrado un incremento sostenido en el periodo 1990 – 2010; ya que en 1990 el país ocupaba Bolivia el lugar 81 entre 130 con un IDH de 0,348, mientras que en el año 2009, este índice alcanza a 0,729, ocupando el lugar 113 de 182; en la última gestión el IDH se reduce a 0,643, según el informe del PNUD. Esto implica que de forma general las condiciones de vida de la población boliviana ha ido mejorando gradualmente durante el periodo de estudio, lo que significa que la población tiene mayor acceso a los servicios básicos, y se ha ampliado la cobertura en salud, educación y vivienda.
- Los modelos econométricos estimados para establecer la incidencia de la IED en los indicadores de la economía boliviana, permiten concluir que esta variable no ha tenido ninguna influencia sobre el comportamiento de las exportaciones, durante el periodo de capitalización (1990 – 2010), habiéndose constatado más bien que el Tipo de Cambio y el PIB son las variables que afectaron en mayor medida en la evolución de las exportaciones. La IED tampoco ha influido en la variación del PIB, siendo los factores de mayor influencia el Tipo de Cambio Real y la Inversión Pública (sin recursos externos). De la misma manera, el TCR es el factor con mayor incidencia en la Balanza de Pagos; sin embargo, en este caso las exportaciones y la IED aparecen como variables secundarias con relativo grado de influencia en la BP, durante el periodo de capitalización.
- En el caso del Índice de Desarrollo Humano, se ha establecido que durante el periodo 1990 – 2010, las variables PIB e IED se presentan

como las que en mayor medida influyeron en el IDH en comparación con otras variables como las exportaciones y la inversión pública (sin recursos externos); sin embargo, este efecto es mínimo, por lo que no se considera como relevante en la evolución del IDH.

- Los modelos econométricos estimados para el periodo de la capitalización (1990 – 1999), permiten aseverar que las variables que han afectado en mayor medida en el comportamiento de las exportaciones son el TCR y el PIB, mientras que la IED tiene incidencia alguna. En el caso del PIB, se ha determinado que la variable que más incide en su evolución es el TCR; la IED no tiene efecto positivo alguno sobre el PIB; la IED tampoco tiene incidencia en el comportamiento de la BP, siendo más bien influida por las exportaciones e importaciones. Asimismo, la IED no ha incidido de manera significativa en el IDH durante el periodo de capitalización, siendo más bien la Inversión Pública (sin recursos externos) el factor determinante, seguido del PIB y las exportaciones.
- Durante el periodo posterior a la capitalización (2000 – 2005), tampoco se evidencian diferencias sustantivas respecto del periodo anterior. Así, las exportaciones son afectadas en mayor medida por la inversión pública sin recursos externos (INV) y el PIB, mientras que la IED no tiene efecto positivo en las exportaciones. En cambio, el comportamiento del PIB es afectado en mayor medida por el TCR y por la IED como segundo factor, pero mínimo. En el caso de la balanza de pagos, ésta tiene como factor determinante a las exportaciones, mientras que la IED no tiene incidencia alguna. Finalmente, la variable principal que afecta en el IDH es el PIB; mientras que la IED no se muestra como una variable relevante que durante el periodo posterior a la capitalización.

- En el periodo de nacionalización (2006 – 2010), se advierte que la variable con mayor efecto sobre las exportaciones es el TCR, seguido del PIB y de la IED con un efecto relativo mínimo. Se establece además, que el TCR es el factor de mayor incidencia en la evolución del PIB, seguido de por la INV, sin advertirse ningún efecto de la IED. También se ha advertido que la variable que afecta en mayor medida en la BP es la IED. Finalmente, las variables con mayor incidencia en el IDH son la INV y la IED durante el periodo de nacionalización.
- Finalmente se puede concluir, que si bien los flujos de IED beneficiaron al crecimiento del PIB y de las exportaciones, no incidieron de manera significativa en el bienestar de la población. Esto significa que existe un efecto relativo favorable de la IED en la economía boliviana, sin embargo, en términos de acceso a servicios básicos, salud y educación la incidencia de la IED es mínima. Por tanto se puede afirmar que ni el proceso de capitalización que otorgó amplias ventajas y menos restricciones regulatorias a las empresas trasnacionales, ni el proceso de nacionalización, han permitido un mejoramiento cualitativo de las condiciones de vida de la población boliviana.

7.2 Recomendaciones

En función de los resultados obtenidos, se cree conveniente formular las siguientes recomendaciones:











- Una estrategia de IED sostenible, que brinde a los inversionistas extranjeros otros incentivos y ventajas comparativas, debe ser parte de una política más amplia de desarrollo que identifique los sectores que se desea promover y que debe ir acompañada además de políticas que fortalezcan las capacidades de absorción de la economía local:

educación, instituciones y infraestructura física, científica y tecnológica. Solo así, se podrán concretar los potenciales beneficios de la IED hoy ausentes en la economía, tales como la transferencia tecnológica, el incremento de la productividad, la generación de empleo y valor agregado, entre otros.

- Los desafíos que aún tiene por delante Bolivia son aprovechar los beneficios de la IED para el desarrollo local, con el reto de encontrar los términos en la relación entre empresas y Estado que aseguren la rentabilidad y estabilidad regulatoria necesarias para la actividad extractiva en armonía con los intereses regionales, no obstante las empresas extranjeras no pueden estar obligadas a reinvertir sus utilidades, ni aceptar el control y la participación social en la toma de decisiones, porque bajo esas condiciones nadie va a interesarse en invertir en Bolivia
- Es necesario iniciar un adecuado clima de atracción de inversiones tanto nacionales como internacionales, orientados a las industrias extractivas y a los sectores productivos, con reglas claras, con transparencia y fundamentalmente que se reconozcan razonables ganancias a los inversionistas. Empero, el desafío mayor está en resolver los problemas de incertidumbre socio políticos del país (condición necesaria, pero no suficiente), a través de un gran Acuerdo Nacional, que permitan la estabilidad y el crecimiento económico a largo plazo, base fundamental para lograr la reducción de la pobreza y desigualdad imperantes en el país.

BIBLIOGRAFÍA

- 📖 Arroyo Santiago, Peña Dubán y Sánchez Ximena (2008) *Inversión y desarrollo empresarial. Una descripción teórica para el caso de la industria del Valle del Cauca*. Libre Empresa, Vol. 5, N° 2. Cali Colombia.
- 📖 Banco Central de Bolivia. *Evolución de la economía boliviana*. Memoria 2009.
- 📖 Banco Central de Bolivia. Reporte de saldos y flujos del capital privado extranjero en Bolivia 2009 – 2010.
- 📖 BANCOEX (2007), *Perfil del País Bolivia 2006*. Banco de Comercio Exterior BANCOEX, Vicepresidencia de Promoción de Exportaciones.
- 📖 Barba Navaretti, G. y A. J. Venables (2004). *Multinational Firms in the World Economy*, Princeton, Princeton University Press.
- 📖 Bolivia: D.S. N° 28701, “Héroes del Chaco”, del 01 de mayo de 2006.
- 📖 Bolivia: Ley de Hidrocarburos. Ley de 17 de Mayo de 2005.
- 📖 Boyán Rafael y Loza Gabriel (2005). *Flujos de capitales y crecimiento: el caso de Bolivia*. La Paz: UDAPE.
- 📖 Bravo J. Luis, Méndez Pedro, y Ramírez Tulio. (1997). *La investigación documental y bibliográfica*. Caracas, Venezuela. Edit. Panapo.
- 📖 Cámara Boliviana de Hidrocarburos-CBH (2010): *Cifras 2010 en perspectiva*, Santa Cruz de la Sierra.
- 📖 Centro de Estudios para el Desarrollo Laboral y Agrario (CEDLA), Observatorio Boliviano de Industrias Extractivas (OBIE).
- 📖 CEPAL (2004), *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe, 2003*. Santiago de Chile. Publicación de las Naciones Unidas.
- 📖 CEPAL (2007), *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe, 2006*. Santiago de Chile. Publicación de las Naciones Unidas.

-  Chudnovsky Daniel y López Andrés (2007). *Inversión extranjera directa y desarrollo: la experiencia del Mercosur*. Revista de la CEPAL N° 92.
-  Cubero, R. (2006). *Determinantes y efectos económicos de la Inversión Extranjera Directa: Teoría y evidencia internacional*. En López, G. y Umaña, C. (eds.). *Inversión extranjera en Centroamérica*. San José de Costa Rica: Academia de Centroamérica.
-  De La Cueva, J. M. (1983): *Bolivia; Imperialismo y Oligarquía*. La Paz, Ediciones Roalva.
-  Dunning John (1995). Reappraising the eclectic paradigm in an age of Alliance capitalism. *Journal of International Business Studies*, N° 25.
-  Durán Herrera Juan (2001). *Estrategia y economía de la empresa multinacional*. Primera edición. Madrid: Ed. Pirámide.
-  Durán Juan y Úbeda Fernando (2005). *La senda del desarrollo de la inversión directa en el exterior*. ICE. Nuevas tendencias en Economía y Fiscalidad Internacional. N° 825.
-  Escalera, Saúl (2010): *Industrialización del gas natural en Bolivia. Saga de una ilusión nacional postergada*, Cochabamba.
-  Esparza Efraín (2010). *Los Efectos de la Incertidumbre Macroeconómica sobre la Inversión Privada en Venezuela 1950 -2007*. Universidad Católica Andrés Bello, Facultad de Ciencias Económicas y Sociales, Escuela de Economía. Caracas.
-  Farfán, F. y Nina, O. (2001) *Atractivo de Bolivia a los Inversionistas Extranjeros*. Proyecto Andino de Competitividad. Instituto de Investigaciones Socio-Económicas Universidad Católica Boliviana.
-  Fortich Pacheco Fernán (2008). *Economía monetaria y comercio exterior*. Programa de tecnología en gestión pública financiera. Bogotá: Escuela Superior de Administración Pública.

-  Fundación Jubileo (2011). *Situación del sector hidrocarburos en Bolivia*. La Paz.
-  García Mario y Murcia María Fernanda (2008). *Evolución y perspectivas del upstream de gas natural en Bolivia*. En: Fontaine Guillaume y Puyana Alicia (coord.) (2008). *La guerra del fuego Políticas petroleras y crisis energética en América Latina*. Quito, Ecuador: FLACSO.
-  Hausmann, R, y Fernández-Arias E. (2001). *Inversión Extranjera Directa: Buen Colesterol? Inversión Extranjera Directa Versus Otros ingresos en América Latina*. Publicaciones OECD.
-  Hernández Jorge (2008). *Evolución y efectos recientes de la Inversión Extranjera Directa en Costa Rica (2000-2007)*. Costa Rica: PROCOMER, Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica.
-  Hernandez Sampieri, Roberto y otros. (2007). *Metodología de la Investigación*. México: McGraw- Hill.
-  INE Inversión Extranjera Directa, 1996-2003.
-  Juan Manuel Ramírez (coord.) (2012). *La explotación de los hidrocarburos y el fomento del desarrollo en América Latina: los casos de Bolivia, Brasil y Ecuador*. Serie Avances de Investigación N° 71. Madrid: Fundación Carolina - CEALCI.
-  M. Sornarajah, (2004). *The International Law On Foreign Investment*, Cambridge University Press, Cambridge. Reino Unido.
-  McGuigan Claire (2007). *Los beneficios de la inversión extranjera ¿Cuáles fueron sus resultados en el sector de petróleo y gas en Bolivia?* La Paz: CEDLA.
-  Menéndez Martínez Mario Alfredo (2007). *La necesidad de crear una Ley anti dumping para mejorar las relaciones comerciales entre Guatemala y otros países*. Guatemala: Universidad de San Carlos de Guatemala,

Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales.

- 📖 Ministerio de Hidrocarburos y Energía (2008). *Estrategia Boliviana de Hidrocarburos*, La Paz.
- 📖 Mora Contreras, J. (1998). “La capitalización de YPF en el proceso de transformación de Bolivia en distribuidor de gas natural para el Mercosur”. Universidad de Los Andes/Facultad de Ciencias Económicas y Sociales. Mérida: Mimeo.
- 📖 Morales J. A., Sachs J., (1990). *Bolivia's Economic Crisis*. En: Developing Country Debt and Economic Performance, NBR, Vol. 2, ed. by Jeffrey Sachs.
- 📖 Morales Josefina (2010). *Inversión extranjera directa y desarrollo en América Latina*. Revista Problemas del Desarrollo, Vol. 163, N° 41.
- 📖 Muriel Beatriz y Barja Gover. (2006). *Inserción internacional en Bolivia: estrategias, resultados y perspectivas*. Documento de Trabajo MpD (Maestrías para el Desarrollo) 005/2006, Universidad Católica Boliviana. La Paz Bolivia. Banco Interamericano de Desarrollo.
- 📖 Naciones Unidas - CEPAL (2010). *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile: Naciones Unidas. Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial de la CEPAL.
- 📖 OECD (2006). *Benchmark Definition of Foreign Investment*. Tercera edición. Francia: OECD.
- 📖 Otalvora, C. E. (2007). Integración, des-integración y gasoducto del sur. En: K.-P. Schütt, F. Carucci (Ed.), Retos y perspectivas de la integración energética en América Latina. Caracas: ILDIS.
- 📖 Paz Antolín M. J. y Ramírez Cendrero J. M. (2011). Alcance y limitaciones de las políticas de IED en las economías periféricas. Reflexiones sobre el

caso boliviano. *Análisis Económico*, Vol. XXVI, N° 63.

- 📖 Peña, C. (2006). *Volatilidad Macroeconómica e Inversión Privada. Venezuela, 1968- 2002*. Revista Análisis de Coyuntura, Universidad Central de Venezuela, Caracas.
- 📖 PNUD (2009), *Informe sobre Desarrollo Humano 2009, Superando barreras: Movilidad y desarrollo humanos*, Programa de Naciones Unidas Para el Desarrollo, Nueva York.
- 📖 Prieto Muñoz José Gustavo (2010). *El Estándar del trato justo y equitativo en las obligaciones internacionales del Ecuador*. Tesis para la obtención del grado de Magister. Programa de Maestría en Derecho, Mención en Derecho Internacional Económico. Universidad Andina Simón Bolívar, Sede Ecuador.
- 📖 Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (2011). *Informe sobre Desarrollo Humano 2011 Sostenibilidad y equidad: Un mejor futuro para todos*. Madrid, España: Ediciones Mundi-Prensa.
- 📖 Ramírez Juan Manuel (coord.) (2012). *La explotación de los hidrocarburos y el fomento del desarrollo en América Latina: los casos de Bolivia, Brasil y Ecuador*. Serie Avances de Investigación N° 71. Fundación Carolina. Madrid.
- 📖 Rodríguez, Francisco y otros (1994). *Introducción a la Metodología de las Investigaciones Sociales*. La Habana. Ed. Política.
- 📖 Rodríguez, Gustavo (2011) *¿Reservas inexistentes o reservas desaparecidas?*, Cochabamba.
- 📖 Sachs, J. (1997). *The Bolivian Hyperinflation and Stabilization*, American Economic Review, N° 77.
- 📖 Saravia López Alejandra (2010) *Determinantes de la inversión extranjera directa (IED) en Bolivia 1996-2008 – El impacto de los RRNN*. UMSS.

Cochabamaba.

- 📖 Tahbub Marwan. (2010). Las multinacionales españolas en Bolivia. De la desnacionalización al proceso de cambio. Cochabamba: Paz con Dignidad y CEDIB.
- 📖 Tahbub, M. (2008) “Las nacionalizaciones petroleras del siglo XX”: En Gandarillas, M. et al. *Nacionalización de los hidrocarburos en Bolivia. La lucha de un pueblo por sus recursos naturales*, Barcelona: Icaria-Paz con Dignidad.
- 📖 Gandarillas, M.; Tahbub, M. y Rodríguez, G. (2008) *La nacionalización de los hidrocarburos en Bolivia*. Icaria y Paz con Dignidad. Barcelona: CEDIB Bolivia.
- 📖 Terrazas Chaly Antonio (2008). *El consenso de Washington y la inversión extranjera directa en Bolivia*. Primer encuentro de economistas de Bolivia. La Paz-Bolivia: Banco Central de Bolivia.
- 📖 UAL (2012). Bolivia: La economía en 2011 y perspectivas para el 2012. Reporte Económico. Unidad de Análisis Legislativo.
- 📖 UDAPE (2011). *Dossier de Estadísticas sociales*. La Paz Bolivia.
- 📖 Vial Joaquín (2001). *Inversión Extranjera en los Países Andinos*. Documento de trabajo. CID: Center for International Development at Harvard University..
- 📖 Zhang, K.H. (2001). Does Foreign Direct Investment Promote Economic Growth? Evidence from East Asia and Latin America. *Contemporary Economic Policy*. Vol. 19, N° 2.

ANEXOS

BIBLIOTECA DE ECONOMIA

ANEXO INDICADORES

BOLIVIA: INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA POR AÑO SEGÚN ACTIVIDAD ECONÓMICA (p)

En miles de dólares americanos

ACTIVIDAD ECONÓMICA	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006 (p)	2007 (p)	2008 (p)
TOTAL	427.205	854.024	1.026.060	1.010.448	832.475	877.112	999.013	566.922	448.407	488.184	581.098	738.926	1.302.024
Agricultura, Ganadería, Caza y Silvicultura	1.250	180	289	2.600							-252	1.589	4.304
Explotación y Exploración de Petróleo Crudo y Gas Natural	53.375	295.942	461.909	384.108	381.569	453.053	462.816	247.771	184.482	139.317	58.077	131.424	380.258
Explotación y Exploración de Minas y Canteras	19.674	29.938	38.155	23.142	28.501	34.502	11.560	20.460	37.799	223.628	340.064	307.723	477.811
Industria Manufacturera	28.238	25.379	16.149	149.553	93.424	87.335	91.132	62.160	88.723	31.036	52.268	89.137	102.151
Producción y Distribución de Energía Eléctrica, Gas y Agua	38.648	105.185	84.912	71.698	42.018	41.388	42.325	35.815	73.626	10.087	14.161	6.855	51.633
Construcción	104	181.619	103.503	140.642	64.380	18.180	282.968	88.556	8.493	5.067	13.851	5.351	28.529
Venta Por Mayor y Menor	5.838	764	5.092	21.789	33.293	12.609	11.047	57.769	24.184	41.402	32.424	80.467	192.047
Hoteles y Restaurantes		1.000			31.407	1.000	15	227	234	180	177	134	
Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones	244.132	179.574	223.337	168.871	108.905	200.826	39.728	39.093	6.853	11.566	62.386	99.918	58.571
Intermediación Financiera	35.836	23.898	88.786	42.041	42.496	20.129	54.934	9.359	20.031	18.248	6.860	7.987	15.455
Otros Servicios	111	10.545	3.930	6.005	6.482	8.089	2.490	5.711	3.983	7.652	1.083	8.341	22.176

Fuente: INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA
BANCO CENTRAL DE BOLIVIA
(p): Preliminar

	2009	2010	Participación %	
			2009	2010
ACTIVIDAD ECONÓMICA	686,7	935,6	100,0	100,0
Hidrocarburos	325,4	310,0	47,4	33,1
Minería	91,6	219,7	13,3	23,5
Comercio al por Mayor y Menor	83,6	58,4	12,2	6,2
Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones	86,7	28,5	12,6	3,0
Industria Manufacturera	48,8	280,3	7,1	30,0
Producción de Energía Eléctrica, Gas y Agua	24,8	-6,8	3,6 -	0,7
Intermediación Financiera	15,5	40,0	2,3	4,3
Construcción	5,2	1,3	0,8	0,1
Agricultura	2,6	0,5	0,4	0,0
Servicios Inmobiliarios, Empresariales y de Alquiler	2,2	3,7	0,3	0,4
Otros Servicios	0,0	0,1	0,0	0,0

Año	Industria y Agroindustria												Total IED US\$ Millones
	Comercio y servicios		Hidrocarburos		Industria Manufacturera		Agricultura, Ganadería, caza y Selvicultura		Total Industria y Agroindustria		Minería		
	US\$ Millones	% Total IED	US\$ Millones	% Total IED	US\$ Millones	% Total IED	US\$ Millones	% Total IED	US\$ Millones	% Total IED	US\$ Millones	% Total IED	
1990	9,90	14,8%	50,80	75,7%	-	0,0%	-	0,0%	0,70	1,0%	5,70	8,5%	67,10
1991	12,50	13,1%	75,10	78,5%	-	0,0%	-	0,0%	2,00	2,1%	6,10	6,4%	95,70
1992	39,32	23,3%	114,90	68,0%	-	0,0%	-	0,0%	2,77	1,6%	12,04	7,1%	169,03
1993	0,61	0,5%	65,27	50,7%	-	0,0%	-	0,0%	20,89	16,2%	42,00	32,6%	128,77
1994	51,48	29,6%	62,82	36,1%	-	0,0%	-	0,0%	31,49	18,1%	28,09	16,2%	173,87
1995	97,35	29,0%	137,72	41,1%	-	0,0%	-	0,0%	52,91	15,8%	47,41	14,1%	335,39
1996	324,67	76,0%	53,37	12,5%	28,24	6,6%	1,25	0,3%	29,49	6,9%	19,67	4,6%	427,21
1997	502,59	58,8%	295,94	34,7%	25,38	3,0%	0,18	0,0%	25,56	3,0%	29,94	3,5%	854,02
1998	509,56	49,7%	461,91	45,0%	16,15	1,6%	0,29	0,0%	16,44	1,6%	38,15	3,7%	1026,06
1999	451,05	44,6%	384,11	38,0%	149,55	14,8%	2,60	0,3%	152,15	15,1%	23,14	2,3%	1010,45
2000	328,98	39,5%	381,57	45,8%	93,42	11,2%	0,00	0,0%	93,42	11,2%	28,50	3,4%	832,47
2001	302,22	34,5%	453,05	51,7%	87,34	10,0%	0,00	0,0%	87,34	10,0%	34,50	3,9%	877,11
2002	433,51	43,4%	462,82	46,3%	91,13	9,1%	0,00	0,0%	91,13	9,1%	11,56	1,2%	999,01
2003	236,53	41,7%	247,77	43,7%	62,16	11,0%	0,00	0,0%	62,16	11,0%	20,46	3,6%	566,92
2004	94,72	35,0%	88,12	32,5%	69,478	25,6%	0,00	0,0%	69,47	25,6%	18,68	7%	271,01
2005*	58,10	14,4%	105	26,0%	58,3	14,4%	0,00	0,0%	58,3	14,4%	183	45%	404,40
2006*	31,5	7,2%	104,5	24,0%	-	0,0%	0,00	0,0%	47,8	11,0%	251,3	58%	435,1

**BOLIVIA: SERIE HISTÓRICA DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO POR AÑO,
SEGÚN ACTIVIDAD ECONÓMICA**
(En miles de bolivianos de 1990)

DESCRIPCIÓN	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
PRODUCTO INTERNO BRUTO (a precios de mercado)	15.443.136	16.256.453	16.524.115	17.229.578	18.033.729	18.877.396	19.700.704	20.676.718	21.716.623	21.809.329	22.356.265
Derechos S/Importaciones, IVA n.d., IT y otros Impuestos Indirectos	1.279.718	1.369.769	1.399.103	1.441.162	1.501.099	1.625.010	1.680.869	1.778.314	1.969.767	1.764.057	1.824.177
PRODUCTO INTERNO BRUTO (a precios básicos)	14.163.419	14.886.684	15.125.012	15.788.417	16.532.629	17.252.387	18.019.835	18.898.404	19.746.856	20.045.271	20.532.088
A. INDUSTRIAS	12.518.226	13.226.912	13.399.568	14.012.263	14.708.259	15.382.548	16.120.122	16.911.708	17.688.350	17.940.321	18.391.953
1. AGRICULTURA, SILVICULTURA, CAZA Y PESCA	2.371.077	2.604.863	2.494.544	2.597.906	2.771.248	2.810.149	2.998.549	3.135.126	2.996.265	3.071.385	3.178.127
- Productos Agrícolas no Industriales	1.112.167	1.246.235	1.192.613	1.213.352	1.270.183	1.245.384	1.316.239	1.359.214	1.272.890	1.357.810	1.412.402
- Productos Agrícolas Industriales	231.168	333.675	287.092	348.356	430.661	482.079	575.049	619.301	579.018	558.068	589.666
- Coca	195.108	183.420	170.990	164.793	162.106	161.551	160.769	168.212	133.930	74.088	43.355
- Productos Pecuarios	674.410	685.306	698.228	717.435	750.968	760.846	781.386	818.345	835.031	896.488	936.633
- Silvicultura , Caza y Pesca	158.225	156.226	145.621	153.970	157.330	160.289	165.107	170.054	175.397	184.930	196.071
2. EXTRACCIÓN DE MINAS Y CANTERAS	1.581.913	1.617.376	1.638.921	1.734.838	1.794.460	1.925.294	1.887.234	2.001.665	2.113.032	2.016.651	2.146.011
- Petróleo Crudo y Gas Natural	663.842	668.727	674.965	691.038	750.301	775.202	792.604	904.594	1.021.115	977.522	1.091.373
- Minerales Metálicos y no Metálicos	918.071	948.649	963.956	1.043.800	1.044.159	1.150.092	1.094.631	1.097.072	1.091.917	1.039.130	1.054.638
3. INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	2.619.623	2.745.888	2.748.031	2.860.153	3.014.947	3.219.775	3.376.399	3.444.617	3.530.213	3.633.489	3.698.532
- Alimentos, Bebidas y Tabaco	1.189.163	1.278.903	1.249.126	1.290.318	1.380.648	1.486.625	1.581.498	1.621.911	1.698.968	1.744.684	1.838.091
- Otras Industrias	1.430.460	1.466.984	1.498.905	1.569.835	1.634.298	1.733.150	1.794.902	1.822.706	1.831.245	1.888.804	1.860.441

DESCRIPCIÓN	2001	2002	2003	2004	2005	2006(p)	2007(p)	2008(p)	2009(p)	2010(p)
PRODUCTO INTERNO BRUTO (a precios de mercado)	22.732.700	23.297.736	23.929.417	24.928.062	26.030.240	27.278.913	28.524.027	30.277.826	31.294.253	32.585.680
Derechos S/Importaciones, IVA n.d., IT y otros Impuestos Indirectos	1.873.110	2.031.941	2.090.446	2.299.014	2.496.150	2.644.781	2.810.137	3.004.101	2.945.504	3.200.263
PRODUCTO INTERNO BRUTO (a precios básicos)	20.859.590	21.265.795	21.838.971	22.629.049	23.534.090	24.634.132	25.713.890	27.273.725	28.348.748	29.385.416
A. INDUSTRIAS	18.666.261	19.004.283	19.503.655	20.214.490	21.033.676	22.044.710	23.021.584	24.479.780	25.379.457	26.309.050
1. AGRICULTURA, SILVICULTURA, CAZA Y PESCA	3.288.118	3.302.826	3.590.597	3.599.495	3.778.852	3.939.811	3.919.884	4.022.389	4.170.490	4.121.359
- Productos Agrícolas no Industriales	1.451.871	1.468.660	1.585.819	1.561.408	1.695.003	1.762.666	1.709.962	1.794.909	1.809.361	1.839.176
- Productos Agrícolas Industriales	627.637	595.513	737.615	735.540	753.648	784.131	762.812	726.136	795.308	651.985
- Coca	39.569	39.152	35.914	37.381	38.393	39.313	40.296	41.361	42.985	45.007
- Productos Pecuarios	965.025	989.397	1.013.326	1.040.172	1.057.442	1.109.996	1.149.164	1.188.590	1.235.434	1.278.535
- Silvicultura , Caza y Pesca	204.015	210.104	217.923	224.994	234.365	243.706	257.650	271.393	287.402	306.656
2. EXTRACCIÓN DE MINAS Y CANTERAS	2.113.076	2.165.470	2.272.708	2.486.854	2.812.354	2.963.297	3.171.260	3.899.056	3.820.195	3.974.572
- Petróleo Crudo y Gas Natural	1.090.835	1.142.298	1.243.573	1.544.469	1.769.799	1.851.254	1.948.276	1.988.035	1.720.034	1.959.957
- Minerales Metálicos y no Metálicos	1.022.241	1.023.172	1.029.135	942.385	1.042.555	1.112.043	1.222.984	1.911.021	2.100.161	2.014.615
3. INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	3.797.922	3.807.441	3.952.364	4.172.930	4.298.295	4.646.134	4.929.111	5.109.524	5.355.324	5.493.991
- Alimentos, Bebidas y Tabaco	1.934.347	1.918.673	2.014.239	2.125.722	2.179.296	2.414.839	2.557.769	2.637.948	2.811.998	2.884.663
- Otras Industrias	1.863.575	1.888.767	1.938.125	2.047.207	2.118.999	2.231.295	2.371.342	2.471.575	2.543.326	2.609.328

DESCRIPCIÓN	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
4. ELECTRICIDAD GAS Y AGUA	248.417	265.879	278.237	321.471	357.657	388.665	401.704	420.615	431.205	451.592	459.719
5. CONSTRUCCIÓN Y OBRAS PÚBLICAS	474.022	502.321	558.554	590.674	597.658	633.803	690.954	725.467	984.720	818.987	784.857
6. COMERCIO	1.370.940	1.461.074	1.471.692	1.514.429	1.577.515	1.622.311	1.709.922	1.794.308	1.822.788	1.820.033	1.891.201
7. TRANSPORTE, ALMACENAMIENTO Y COMUNICACIONES	1.439.094	1.533.336	1.604.267	1.674.804	1.774.730	1.879.869	2.008.715	2.194.451	2.349.061	2.330.768	2.384.974
8. ESTABLECIMIENTOS FINANCIEROS, SEGUROS, BIENES INMUEBLES Y SERVICIOS PRESTADOS A LAS EMPRESAS	1.569.365	1.625.591	1.729.297	1.845.604	1.957.170	2.028.928	2.201.889	2.479.724	2.790.734	3.161.497	3.140.493
- Servicios Financieros	262.082	289.732	357.306	421.090	475.717	508.120	621.438	743.755	899.966	974.081	973.974
- Servicios a las Empresas	392.995	409.460	433.196	468.443	508.653	530.025	571.249	706.343	839.795	1.112.895	1.072.759
- Propiedad de Vivienda	914.288	926.399	938.794	956.071	972.800	990.782	1.009.202	1.029.626	1.050.973	1.074.522	1.093.760
9. SERVICIOS COMUNALES, SOCIALES Y PERSONALES	592.802	616.037	646.319	676.778	691.897	718.351	753.784	796.235	823.344	859.335	896.302
10. RESTAURANTES Y HOTELES	504.021	534.370	562.985	582.922	593.832	609.070	634.996	646.902	666.831	687.676	705.809
SERVICIOS BANCARIOS IMPUTADOS	-253.048	-279.824	-333.279	-387.317	-422.855	-453.666	-544.024	-727.402	-819.844	-911.092	-894.072
B. SERVICIOS DE LAS ADMINISTRACIONES PÚBLICAS	1.552.659	1.565.461	1.629.105	1.678.068	1.723.508	1.766.201	1.793.454	1.877.546	1.947.842	1.991.269	2.024.002
C. SERVICIO DOMESTICO	92.534	94.311	96.339	98.086	100.862	103.638	106.260	109.150	110.665	113.681	116.133

DESCRIPCIÓN	2001	2002	2003	2004	2005	2006(p)	2007(p)	2008(p)	2009(p)	2010(p)
4. ELECTRICIDAD GAS Y AGUA	462.796	473.119	486.979	502.019	515.657	536.455	559.588	579.601	615.008	660.131
5. CONSTRUCCIÓN Y OBRAS PÚBLICAS	730.023	848.101	647.372	661.475	703.503	761.536	870.798	950.916	1.053.809	1.132.402
6. COMERCIO	1.902.346	1.943.265	1.991.142	2.069.029	2.132.635	2.214.679	2.338.432	2.449.894	2.570.026	2.671.878
7. TRANSPORTE, ALMACENAMIENTO Y COMUNICACIONES	2.457.014	2.563.308	2.662.491	2.769.903	2.850.936	2.962.604	3.066.342	3.189.552	3.367.539	3.636.570
8. ESTABLECIMIENTOS FINANCIEROS, SEGUROS, BIENES INMUEBLES Y SERVICIOS PRESTADOS A LAS EMPRESAS	3.146.257	3.047.412	2.945.879	2.903.093	2.913.382	3.070.484	3.262.852	3.415.381	3.556.984	3.756.976
- Servicios Financieros	919.466	913.603	805.055	727.997	765.079	847.011	975.680	1.066.510	1.138.016	1.260.259
- Servicios a las Empresas	1.103.790	986.636	970.507	974.765	922.924	972.974	1.007.883	1.041.314	1.077.397	1.118.884
- Propiedad de Vivienda	1.123.000	1.147.173	1.170.317	1.200.331	1.225.378	1.250.499	1.279.289	1.307.557	1.341.571	1.377.834
9. SERVICIOS COMUNALES, SOCIALES Y PERSONALES	923.049	948.372	967.588	996.756	1.014.076	1.039.814	1.072.781	1.101.333	1.142.684	1.183.351
10. RESTAURANTES Y HOTELES	722.965	735.005	735.896	752.739	757.139	773.840	792.089	806.369	824.964	851.102
SERVICIOS BANCARIOS IMPUTADOS	-877.305	-830.038	-749.362	-699.802	-743.154	-863.945	-961.553	-1.044.235	-1.097.567	-1.173.282
B. SERVICIOS DE LAS ADMINISTRACIONES PÚBLICAS	2.075.008	2.140.786	2.214.429	2.289.713	2.372.793	2.459.400	2.559.289	2.657.190	2.829.467	2.932.473
C. SERVICIO DOMESTICO	118.321	120.727	120.887	124.845	127.620	130.021	133.016	136.755	139.825	143.894

Fuente: INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA

(p): Preliminar

COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES

(Valores Oficiales en Millones de Dólares)

DETALLE	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
A) PRODUCTOS TRADICIONALES	634,4	597,1	512,2	485,1	544,7	663,2	619,3	606,6	531,8	472,1
I. MINERALES Y METALES	407,7	356,3	378,6	382,3	437,9	510,5	478,0	499,6	435,2	397,0
Estaño	107,6	100,1	98,2	83,9	91,3	89,6	83,5	81,6	66,1	69,4
Plata	33,6	28,3	44,2	56,0	62,7	70,8	64,0	59,3	73,1	68,1
Zinc	146,8	140,3	172,5	119,5	105,3	151,3	151,7	200,0	158,2	154,3
Wólfram	4,6	7,6	5,8	1,6	2,4	4,8	3,5	2,7	2,4	1,4
Antimonio	12,7	10,5	10,0	7,7	13,2	12,4	9,6	8,9	6,5	3,6
Plomo	15,3	10,9	11,1	9,9	12,1	12,6	12,1	11,1	9,1	4,8
Oro	65,3	39,3	21,9	76,3	119,1	130,8	119,6	110,5	112,7	89,1
Otros	21,8	19,2	15,1	27,4	31,8	38,1	34,0	25,4	7,0	6,3
II. HIDROCARBUROS	226,7	240,8	133,6	102,8	106,8	152,6	141,3	107,0	96,7	75,1
Gas Natural	225,3	232,2	122,8	90,2	91,6	92,4	94,5	69,9	55,5	35,5
Otros	1,4	8,6	10,8	12,6	15,1	60,2	46,8	37,1	41,2	39,6
B) PRODUCTOS NO TRADICIONALES	288,3	253,6	228,9	300,7	545,1	474,5	595,2	647,3	575,6	569,4
Soya y derivados	40,2	67,3	56,9	74,2	118,5	142,1	200,6	242,5	231,7	222,8
Café en grano	14,1	7,1	6,9	3,9	15,1	16,9	16,5	26,0	15,0	13,8
Cacao	3,7	1,0	0,8	1,1	0,8	0,6	0,6	0,8	0,8	0,8
Azúcar	31,6	30,7	25,4	15,7	45,5	16,8	27,9	22,1	23,6	9,2
Bebidas en general	2,7	4,1	3,3	4,0	5,3	7,3	9,3	6,9	9,5	9,6
Maderas y Manufacturas de maderas	49,8	49,0	49,9	53,4	86,4	75,9	82,6	87,6	67,5	51,0
Cueros y Manufacturas de cueros	27,1	14,2	11,8	14,6	12,0	12,4	12,2	14,8	11,3	12,4
Goma	2,0	1,0	0,3	0,1	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0
Castaña	13,0	9,5	11,2	15,2	15,8	18,7	28,6	31,1	30,9	30,9
Algodón	6,4	14,3	9,8	9,6	15,5	30,1	32,8	40,7	16,9	19,8
Productos de Joyería			27,7	71,1	163,8	90,2	89,3	74,2	48,2	47,4
Otros	97,5	55,3	25,1	37,7	66,3	63,5	94,8	100,6	120,4	151,6

SUB – TOTAL	922,7	850,6	741,1	785,8	1.089,8	1.137,6	1.214,5	1.253,9	1.107,5	1.041,6
C) REEXPORTACIONES	32,7	44,4	31,8	22,2	33,2	42,1	79,2	16,5	214,7	360,6
D) EFECTOS PERSONALES	0,2	0,3	0,9	0,9	1,2	1,5	1,7	1,8	1,9	2,5
TOTAL VALOR OFICIAL	955,7	895,3	773,8	808,9	1.124,2	1.181,2	1.295,3	1.272,1	1.324,1	1.404,7
TOTAL VALOR FOB DE LA BALANZA DE PAGOS	845,2	776,6	637,6	709,7	985,1	1.041,5	1.132,0	1.166,5	1.104,0	1.051,1

(p) Preliminar

FUENTE: Instituto Nacional de Estadística.

Continúa

DETALLE	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009 (p)
A) PRODUCTOS TRADICIONALES	603,7	643,6	693,3	874,6	1.308,1	1.988,9	3.121,8	3.682,1	5.486,8	3.982,4
I. MINERALES Y METALES	424,9	340,0	346,9	369,3	457,2	545,7	1.061,8	1.391,3	1.938,0	1.847,2
Estaño	76,5	56,1	58,2	74,6	147,1	125,8	145,3	218,3	290,7	236,9
Plata	74,0	53,9	68,5	75,9	91,2	92,6	172,1	226,6	525,8	610,6
Zinc	170,6	118,9	112,1	124,2	151,7	200,8	548,4	696,5	740,8	689,6
Wólfram	1,9	4,0	1,6	2,1	2,6	7,6	16,4	22,0	22,8	17,8
Antimonio	1,7	1,8	3,3	6,5	8,6	18,8	26,8	21,2	23,8	15,5
Plomo	4,8	4,1	4,6	4,4	9,5	10,9	14,9	61,4	170,6	138,9
Oro	88,0	92,2	89,7	72,1	34,3	78,7	127,2	123,1	142,2	116,5
Otros	7,4	9,0	9,1	9,4	12,2	10,6	10,8	22,3	21,4	21,4
II. HIDROCARBUROS	178,8	303,6	346,4	505,3	850,9	1.443,2	2.059,9	2.290,8	3.548,7	2.135,2
Gas Natural	121,4	239,3	266,2	389,6	619,7	1.086,5	1.667,8	1.971,2	3.159,1	1.967,6
Otros	57,3	64,2	80,2	115,7	231,2	356,7	392,2	319,6	389,6	167,6
B) PRODUCTOS NO TRADICIONALES	642,6	582,7	626,6	715,3	886,5	878,5	966,6	1.139,7	1.446,1	1.417,2
Soya y derivados	299,2	275,0	318,6	369,8	425,6	380,0	370,9	416,4	511,2	581,9
Café en grano	10,4	5,8	6,2	6,4	9,4	11,3	13,9	13,8	13,9	16,2
Cacao	1,1	1,2	1,1	1,2	1,4	1,5	1,7	1,8	2,2	2,0
Azúcar	7,2	10,0	15,8	23,7	31,0	18,7	18,5	32,5	49,7	76,8
Bebidas en general	6,3	7,3	6,3	11,5	14,6	15,4	24,7	31,1	40,1	46,4
Maderas y Manufacturas de maderas	57,7	41,0	41,1	42,8	56,1	67,6	87,5	99,6	96,9	79,9
Cueros y Manufacturas de cueros	22,8	23,0	24,5	21,8	23,6	21,7	32,6	37,0	32,2	18,1
Goma	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Castaña	34,1	27,7	27,4	37,9	53,4	75,0	70,2	76,9	88,0	72,8
Algodón	10,6	4,6	3,6	3,7	5,3	5,0	5,3	3,7	3,8	2,8
Productos de Joyería	45,6	39,4	57,4	53,2	61,8	63,9	73,2	69,8	60,0	57,0
Otros	147,7	147,6	124,7	143,4	204,4	218,3	268,2	357,0	548,2	463,4

SUB – TOTAL	1.246,3	1.226,2	1.319,9	1.589,8	2.194,6	2.867,4	4.088,3	4.821,8	6.932,9	5.399,6
C) REEXPORTACIONES	226,1	123,7	52,4	84,2	68,1	78,1	141,3	64,3	120,7	84,3
D) EFECTOS PERSONALES	2,6	3,0	2,7	2,6	2,5	2,5	2,3	3,6	4,4	2,5
TOTAL VALOR OFICIAL	1.475,0	1.352,9	1.374,9	1.676,6	2.265,2	2.948,1	4.231,9	4.889,7	7.058,0	5.486,4
TOTAL VALOR FOB DE LA BALANZA DE PAGOS	1.246,1	1.284,8	1.298,7	1.597,8	2.146,0	2.791,1	3.874,5	4.458,3	6.526,5	4.917,5

(p) Preliminar

FUENTE: Instituto Nacional de Estadística.

Continúa

DETALLE		2010 (p)
A) PRODUCTOS TRADICIONALES		5.402,3
	I. MINERALES Y METALES	2.387,4
	Estaño	353,8
	Plata	797,6
	Zinc	888,1
	Wólfram	21,3
	Antimonio	41,9
	Plomo	157,0
	Oro	95,3
	Otros	32,4
	II. HIDROCARBUROS	3.014,9
	Gas Natural	2.797,8
	Otros	217,1
B) PRODUCTOS NO TRADICIONALES		1.549,8
	Soya y derivados	567,6
	Café en grano	16,0
	Cacao	4,0
	Azúcar	44,0
	Bebidas en general	48,5
	Maderas y Manufacturas de maderas	96,1
	Cueros y Manufacturas de cueros	35,3
	Goma	0,0
	Castaña	103,7
	Algodón	2,1
	Productos de Joyería	43,4
	Otros	589,1

Continúa

SUB - TOTAL			6.952,1
C) REEXPORTACIONES			83,7
D) EFECTOS PERSONALES			2,4
TOTAL VALOR OFICIAL			7.038,2
TOTAL VALOR FOB DE LA BALANZA DE PAGOS			6.290,5

(p) Preliminar

FUENTE: Instituto Nacional de Estadística.

BIBLIOTECA DE ECONOMIA

BALANZA DE PAGOS
(En Millones de Dólares)

PARTIDAS	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
I. CUENTA CORRIENTE (1+2+3+4)	98,4	(216,8)	(409,2)	(408,3)	(71,2)	(299,7)	(364,1)	(553,1)	(666,9)	(488,5)
1. Balanza Comercial de Bienes	158,0	(192,9)	(452,7)	(423,9)	(161,9)	(343,9)	(404,3)	(684,3)	(879,0)	(704,0)
i) Exportaciones FOB (1)	845,2	776,6	637,6	709,7	985,1	1.041,5	1.132,0	1.166,5	1.104,0	1.051,1
ii) Importaciones CIF Ajustado (2)	(687,2)	(969,5)	(1.090,3)	(1.133,6)	(1.147,0)	(1.385,4)	(1.536,3)	(1.850,8)	(1.983,0)	(1.755,1)
2. Servicios factoriales	(239,8)	(224,2)	(212,1)	(223,4)	(196,7)	(228,1)	(220,5)	(196,2)	(162,2)	(196,2)
2.1. Intereses Netos	(222,5)	(211,2)	(193,0)	(203,3)	(176,3)	(202,9)	(149,7)	(152,1)	(74,2)	(70,2)
i) Intereses Recibidos	17,0	22,3	15,3	12,1	16,7	24,7	73,2	57,1	127,2	130,8
ii) Intereses Debidos	(239,5)	(233,5)	(208,3)	(215,4)	(193,0)	(227,6)	(222,9)	(209,2)	(201,4)	(201,0)
2.2. Otra renta de la inversión (neta)	(17,3)	(13,0)	(19,0)	(20,1)	(20,4)	(25,2)	(70,8)	(44,1)	(107,1)	(144,0)
2.3. Renta del Trabajo (neta)									19,1	18,0
3. Servicios no factoriales	5,2	8,5	9,0	11,4	20,1	25,6	10,4	35,7	33,9	25,8
i) Exportaciones	107,0	115,1	120,9	128,5	138,3	135,1	185,2	246,7	251,3	259,3
ii) Importaciones	(101,8)	(106,6)	(111,9)	(117,1)	(118,2)	(109,5)	(174,8)	(211,0)	(217,4)	(233,5)
4. Transf. Unilaterales Netas	175,0	191,8	246,6	227,6	267,3	246,7	250,3	291,7	340,4	385,9
II. CUENTA CAPITAL (1+2+3+4+5+6+7)	144,9	172,4	413,8	405,1	393,7	534,3	651,8	914,7	1.268,5	924,9
1. Inversión Directa	65,9	93,7	120,1	121,6	128,0	372,3	471,9	598,9	1.023,4	1.008,0
2. Inversión de Cartera									(74,5)	(61,3)
3. Endeudamiento Público de Mediano y Largo Plazo	196,5	208,7	277,8	199,7	225,6	290,5	196,4	205,1	104,3	113,5
i) Desembolsos	335,2	299,9	384,7	319,2	364,5	430,4	345,3	370,8	320,2	280,5
ii) Amortizaciones	(138,7)	(91,2)	(106,9)	(119,5)	(138,9)	(139,9)	(148,9)	(165,7)	(215,9)	(167,0)

4. Endeudamiento Público de Corto Plazo (Neto)									(23,8)	(6,7)
5. Endeudamiento Privado Neto	(117,5)	(130,0)	15,9	83,8	40,1	(128,5)	(69,3)	22,7	229,1	(128,6)
6. Bancos comerciales - RIN							12,4	62,7		
7. Transferencias de capital							40,4	25,3	9,9	0,0
III. ERRORES Y OMISIONES	(276,8)	(79,1)	(144,2)	(98,9)	(372,2)	(278,8)	0,0	(258,9)	(476,4)	(409,9)
IV. SUPERÁVIT O DÉFICIT DE BdeP (I+II+III)	(33,5)	(123,5)	(139,6)	(102,1)	(49,7)	(44,2)	287,7	102,7	125,2	26,5
V. FINANCIAMIENTO (1+2+3)	33,5	123,5	139,6	102,1	49,7	44,2	(287,7)	(102,7)	(125,2)	(26,5)
1. Financiamiento Excepcional	147,2	191,5	172,7	239,5	133,7	192,1	12,9	(0,0)	0,0	0,0
2. Alivio HIPC									2,6	15,8
3. Cambio Reservas Netas BCB (Aumento:	(113,7)	(68,0)	(33,1)	(137,4)	(84,0)	(147,9)	(300,6)	(102,7)	(127,7)	(42,3)

Continúa

PARTIDAS	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008(p)	2009(p)
I. CUENTA CORRIENTE (1+2+3+4)	(446,5)	(274,0)	(349,9)	84,9	337,4	622,5	1.317,6	1.591,2	1.992,7	813,5
1. Balanza Comercial de Bienes	(583,6)	(422,9)	(476,2)	(18,1)	301,8	457,1	1.060,3	1.003,6	1.445,2	483,1
i) Exportaciones FOB (1)	1.246,1	1.284,8	1.298,7	1.597,8	2.146,0	2.791,1	3.874,5	4.458,3	6.526,5	4.917,5
ii) Importaciones CIF Ajustado (2)	(1.829,7)	(1.707,7)	(1.774,9)	(1.615,9)	(1.844,2)	(2.334,0)	(2.814,3)	(3.454,7)	(5.081,4)	(4.434,5)
2. Servicios factoriales	(225,5)	(211,2)	(204,7)	(301,8)	(384,7)	(376,4)	(397,2)	(489,4)	(536,4)	(673,8)
2.1. Intereses Netos	(92,5)	(58,5)	(47,5)	(95,3)	(120,5)	(134,7)	(34,8)	124,0	111,2	64,4
i) Intereses Recibidos	110,1	90,1	70,4	37,3	40,8	84,7	199,0	331,9	305,9	194,7
ii) Intereses Debidos	(202,6)	(148,6)	(117,9)	(132,6)	(161,3)	(219,4)	(233,8)	(208,0)	(194,7)	(130,3)
2.2. Otra renta de la inversión (neta)	(153,0)	(174,6)	(180,4)	(230,7)	(289,1)	(267,7)	(388,5)	(640,9)	(677,7)	(765,9)
2.3. Renta del Trabajo (neta)	20,0	21,9	23,2	24,2	24,9	26,1	26,1	27,5	30,1	27,7
3. Servicios no factoriales	(24,1)	(36,0)	(40,5)	(69,0)	(70,8)	(42,3)	(167,7)	(189,0)	(200,2)	(209,0)
i) Exportaciones	223,9	235,9	256,7	364,0	416,4	488,8	476,6	499,4	499,7	515,4
ii) Importaciones	(248,0)	(271,9)	(297,2)	(433,0)	(487,2)	(531,1)	(644,3)	(688,4)	(699,9)	(724,4)
4. Transf. Unilaterales Netas	386,8	396,1	371,4	473,7	491,1	584,0	822,3	1.266,2	1.284,1	1.213,2
II. CUENTA CAPITAL (1+2+3+4+5+6+7)	462,0	439,7	699,7	174,3	436,3	203,7	303,1	471,8	378,3	(28,7)
1. Inversión Directa	733,9	703,3	674,1	194,9	82,6	(290,8)	277,8	362,3	507,6	425,7
2. Inversión de Cartera	55,4	(23,0)	(19,3)	(68,2)	(35,4)	(153,4)	25,1	(29,9)	-208,1	(153,6)
3. Endeudamiento Público de Mediano y Largo Plazo	110,5	202,7	304,1	391,8	274,7	171,4	(1.566,3)	(1.069,0)	238,9	137,5
i) Desembolsos	290,5	376,5	527,4	612,7	497,2	433,6	256,9	322,3	412,5	380,7
ii) Amortizaciones	(180,0)	(173,8)	(223,3)	(220,9)	(222,5)	(262,2)	(1.823,3)	(1.391,3)	(173,7)	(243,1)

4. Endeudamiento Público de Corto Plazo (Neto)	(7,3)	(13,1)	8,9	(17,6)	(40,7)	(6,6)	23,6	2,6	(7,8)	23,0
5. Endeudamiento Privado Neto	(430,5)	(430,2)	(268,1)	(333,5)	147,0	474,4	(270,2)	25,7	(162,0)	(571,7)
6. Bancos comerciales - RIN										
7. Transferencias de capital	0,0	0,0	0,0	7,0	8,0	8,7	1.813,2	1.180,2	9,7	110,5
III. ERRORES Y OMISIONES	(54,0)	(203,0)	(642,5)	(181,9)	(647,7)	(322,5)	(105,2)	(110,7)	3,1	(459,6)
IV. SUPERÁVIT O DÉFICIT DE BdeP (I+II+III)	(38,5)	(37,3)	(292,7)	77,3	125,9	503,6	1.515,5	1.952,3	2.374,0	325,2
V. FINANCIAMIENTO (1+2+3)	38,5	37,3	292,7	(77,3)	(125,9)	(503,6)	(1.515,5)	(1.952,3)	(2.374,0)	(325,2)
1. Financiamiento Excepcional	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
2. Alivio HIPC	15,2	8,9	17,3	15,5	12,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
3. Cambio Reservas Netas BCB (Aumento:	23,3	28,4	275,4	(92,9)	(138,5)	(503,6)	(1.515,5)	(1.952,3)	(2.374,0)	(325,2)

Continúa

PARTIDAS	2010(p)
I. CUENTA CORRIENTE (1+2+3+4)	902,5
1. Balanza Comercial de Bienes	906,8
i) Exportaciones FOB (1)	6.290,5
ii) Importaciones CIF Ajustado (2)	(5.383,7)
2. Servicios factoriales	(860,1)
2.1. Intereses Netos	(15,8)
i) Intereses Recibidos	89,6
ii) Intereses Debidos	(105,4)
2.2. Otra renta de la inversión (neta)	(863,3)
2.3. Renta del Trabajo (neta)	19,0
3. Servicios no factoriales	(225,4)
i) Exportaciones	549,6
ii) Importaciones	(775,0)
4. Transf. Unilaterales Netas	1.081,3
II. CUENTA CAPITAL (1+2+3+4+5+6+7)	852,9
1. Inversión Directa	650,8
2. Inversión de Cartera	90,1
3. Endeudamiento Público de Mediano y Largo Plazo	277,9
i) Desembolsos	538,3
ii) Amortizaciones	(260,4)

4. Endeudamiento Público de Corto Plazo (Neto)	(14,4)
5. Endeudamiento Privado Neto	(144,3)
6. Bancos comerciales - RIN	0,0
7. Transferencias de capital	(7,2)
III. ERRORES Y OMISIONES	(832,5)
IV. SUPERÁVIT O DÉFICIT DE BdeP (I+II+III)	923,0
V. FINANCIAMIENTO (1+2+3)	(923,0)
1. Financiamiento Excepcional	0,0
2. Alivio HIPC	0,0
3. Cambio Reservas Netas BCB (Aumento:-)	(923,0)

(p) Preliminar

(1) No incluye gastos de realización ni reexportaciones.

(2) Valor CIF menos las importaciones temporales, considerando la venta de combustible a aerolíneas bolivianas en el exterior y otros.

FUENTE: Banco Central de Bolivia.

COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES
(Valores Oficiales en Millones de Dólares)

DETALLE	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
A) PRODUCTOS TRADICIONALES	634,4	597,1	512,2	485,1	544,7	663,2	619,3	606,6	531,8	472,1
I. MINERALES Y METALES	407,7	356,3	378,6	382,3	437,9	510,5	478,0	499,6	435,2	397,0
Estaño	107,6	100,1	98,2	83,9	91,3	89,6	83,5	81,6	66,1	69,4
Plata	33,6	28,3	44,2	56,0	62,7	70,8	64,0	59,3	73,1	68,1
Zinc	146,8	140,3	172,5	119,5	105,3	151,3	151,7	200,0	158,2	154,3
Wólfram	4,6	7,6	5,8	1,6	2,4	4,8	3,5	2,7	2,4	1,4
Antimonio	12,7	10,5	10,0	7,7	13,2	12,4	9,6	8,9	6,5	3,6
Plomo	15,3	10,9	11,1	9,9	12,1	12,6	12,1	11,1	9,1	4,8
Oro	65,3	39,3	21,9	76,3	119,1	130,8	119,6	110,5	112,7	89,1
Otros	21,8	19,2	15,1	27,4	31,8	38,1	34,0	25,4	7,0	6,3
II. HIDROCARBUROS	226,7	240,8	133,6	102,8	106,8	152,6	141,3	107,0	96,7	75,1
Gas Natural	225,3	232,2	122,8	90,2	91,6	92,4	94,5	69,9	55,5	35,5
Otros	1,4	8,6	10,8	12,6	15,1	60,2	46,8	37,1	41,2	39,6
B) PRODUCTOS NO TRADICIONALES	288,3	253,6	228,9	300,7	545,1	474,5	595,2	647,3	575,6	569,4
Soya y derivados	40,2	67,3	56,9	74,2	118,5	142,1	200,6	242,5	231,7	222,8
Café en grano	14,1	7,1	6,9	3,9	15,1	16,9	16,5	26,0	15,0	13,8
Cacao	3,7	1,0	0,8	1,1	0,8	0,6	0,6	0,8	0,8	0,8
Azúcar	31,6	30,7	25,4	15,7	45,5	16,8	27,9	22,1	23,6	9,2
Bebidas en general	2,7	4,1	3,3	4,0	5,3	7,3	9,3	6,9	9,5	9,6
Maderas y Manufacturas de maderas	49,8	49,0	49,9	53,4	86,4	75,9	82,6	87,6	67,5	51,0
Cueros y Manufacturas de cueros	27,1	14,2	11,8	14,6	12,0	12,4	12,2	14,8	11,3	12,4

Continúa

Goma	2,0	1,0	0,3	0,1	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0
Castaña	13,0	9,5	11,2	15,2	15,8	18,7	28,6	31,1	30,9	30,9
Algodón	6,4	14,3	9,8	9,6	15,5	30,1	32,8	40,7	16,9	19,8
Productos de Joyería			27,7	71,1	163,8	90,2	89,3	74,2	48,2	47,4
Otros	97,5	55,3	25,1	37,7	66,3	63,5	94,8	100,6	120,4	151,6
SUB - TOTAL	922,7	850,6	741,1	785,8	1.089,8	1.137,6	1.214,5	1.253,9	1.107,5	1.041,6
C) REEXPORTACIONES	32,7	44,4	31,8	22,2	33,2	42,1	79,2	16,5	214,7	360,6
D) EFECTOS PERSONALES	0,2	0,3	0,9	0,9	1,2	1,5	1,7	1,8	1,9	2,5
TOTAL VALOR OFICIAL	955,7	895,3	773,8	808,9	1.124,2	1.181,2	1.295,3	1.272,1	1.324,1	1.404,7
TOTAL VALOR FOB DE LA BALANZA DE PAGOS	845,2	776,6	637,6	709,7	985,1	1.041,5	1.132,0	1.166,5	1.104,0	1.051,1

DETALLE	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009 (p)
A) PRODUCTOS TRADICIONALES	603,7	643,6	693,3	874,6	1.308,1	1.988,9	3.121,8	3.682,1	5.486,8	3.982,4
I. MINERALES Y METALES	424,9	340,0	346,9	369,3	457,2	545,7	1.061,8	1.391,3	1.938,0	1.847,2
Estaño	76,5	56,1	58,2	74,6	147,1	125,8	145,3	218,3	290,7	236,9
Plata	74,0	53,9	68,5	75,9	91,2	92,6	172,1	226,6	525,8	610,6
Zinc	170,6	118,9	112,1	124,2	151,7	200,8	548,4	696,5	740,8	689,6
Wolfram	1,9	4,0	1,6	2,1	2,6	7,6	16,4	22,0	22,8	17,8
Antimonio	1,7	1,8	3,3	6,5	8,6	18,8	26,8	21,2	23,8	15,5
Plomo	4,8	4,1	4,6	4,4	9,5	10,9	14,9	61,4	170,6	138,9
Oro	88,0	92,2	89,7	72,1	34,3	78,7	127,2	123,1	142,2	116,5
Otros	7,4	9,0	9,1	9,4	12,2	10,6	10,8	22,3	21,4	21,4
II. HIDROCARBUROS	178,8	303,6	346,4	505,3	850,9	1.443,2	2.059,9	2.290,8	3.548,7	2.135,2
Gas Natural	121,4	239,3	266,2	389,6	619,7	1.086,5	1.667,8	1.971,2	3.159,1	1.967,6
Otros	57,3	64,2	80,2	115,7	231,2	356,7	392,2	319,6	389,6	167,6
B) PRODUCTOS NO TRADICIONALES	642,6	582,7	626,6	715,3	886,5	878,5	966,6	1.139,7	1.446,1	1.417,2
Soya y derivados	299,2	275,0	318,6	369,8	425,6	380,0	370,9	416,4	511,2	581,9
Café en grano	10,4	5,8	6,2	6,4	9,4	11,3	13,9	13,8	13,9	16,2
Cacao	1,1	1,2	1,1	1,2	1,4	1,5	1,7	1,8	2,2	2,0
Azúcar	7,2	10,0	15,8	23,7	31,0	18,7	18,5	32,5	49,7	76,8
Bebidas en general	6,3	7,3	6,3	11,5	14,6	15,4	24,7	31,1	40,1	46,4
Maderas y Manufacturas de maderas	57,7	41,0	41,1	42,8	56,1	67,6	87,5	99,6	96,9	79,9
Cueros y Manufacturas de cueros	22,8	23,0	24,5	21,8	23,6	21,7	32,6	37,0	32,2	18,1
Goma	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

Continúa

Castaña	34,1	27,7	27,4	37,9	53,4	75,0	70,2	76,9	88,0	72,8
Algodón	10,6	4,6	3,6	3,7	5,3	5,0	5,3	3,7	3,8	2,8
Productos de Joyería	45,6	39,4	57,4	53,2	61,8	63,9	73,2	69,8	60,0	57,0
Otros	147,7	147,6	124,7	143,4	204,4	218,3	268,2	357,0	548,2	463,4
SUB - TOTAL	1.246,3	1.226,2	1.319,9	1.589,8	2.194,6	2.867,4	4.088,3	4.821,8	6.932,9	5.399,6
C) REEXPORTACIONES	226,1	123,7	52,4	84,2	68,1	78,1	141,3	64,3	120,7	84,3
D) EFECTOS PERSONALES	2,6	3,0	2,7	2,6	2,5	2,5	2,3	3,6	4,4	2,5
TOTAL VALOR OFICIAL	1.475,0	1.352,9	1.374,9	1.676,6	2.265,2	2.948,1	4.231,9	4.889,7	7.058,0	5.486,4
TOTAL VALOR FOB DE LA BALANZA DE PAGOS	1.246,1	1.284,8	1.298,7	1.597,8	2.146,0	2.791,1	3.874,5	4.458,3	6.526,5	4.917,5

DETALLE	2010 (p)
A) PRODUCTOS TRADICIONALES	5.402,3
I. MINERALES Y METALES	2.387,4
Estaño	353,8
Plata	797,6
Zinc	888,1
Wólfram	21,3
Antimonio	41,9
Plomo	157,0
Oro	95,3
Otros	32,4
II. HIDROCARBUROS	3.014,9
Gas Natural	2.797,8
Otros	217,1
B) PRODUCTOS NO TRADICIONALES	1.549,8
Soya y derivados	567,6
Café en grano	16,0
Cacao	4,0
Azúcar	44,0
Bebidas en general	48,5
Maderas y Manufacturas de maderas	96,1
Cueros y Manufacturas de cueros	35,3
Goma	0,0

Continúa

Castaña	103,7
Algodón	2,1
Productos de Joyería	43,4
Otros	589,1
SUB - TOTAL	6.952,1
C) REEXPORTACIONES	83,7
D) EFECTOS PERSONALES	2,4
TOTAL VALOR OFICIAL	7.038,2
TOTAL VALOR FOB DE LA BALANZA DE PAGOS	6.290,5

(p) Preliminar

FUENTE: Instituto Nacional de Estadística.

INVERSIÓN PÚBLICA POR FUENTE DE FINANCIAMIENTO (1)
(En Miles de Dólares)

DETALLE	1990	1991	1992	1993	1994	1995 (2)	1996 (2)	1997 (2)	1998 (2)	1999 (2)	2000 (2)
Recursos Internos	143.725	227.702	249.363	197.144	221.222	249.432	264.558	322.899	292.222	295.397	308.420
-TGN y TGN-Papeles	15.067	46.262	39.254	24.830	30.002	33.412	22.257	27.897	27.741	26.168	30.094
- FFAL	1.924	9.260	6.623	5.249	10.160	8.073	-	-	-	-	-
- DIFEM	-	-	-	-	5.811	2.712	-	-	-	-	-
- DIFAD	-	4.241	7.306	5.469	-	-	-	-	-	-	-
- Fondo de Compensación (c)	-	-	-	-	-	-	-	-	13.179	11.161	9.190
- Fondo Vial (c)	-	-	-	-	-	-	-	-	9.267	9.279	11.216
- Recursos Contravalor	-	-	-	-	-	-	1.427	14.432	10.918	25.425	22.115
- Coparticipación IEHD	-	-	-	-	-	-	15.783	17.679	17.918	24.151	30.107
- Impuesto Directo a los Hidrocarburos (e)											
- Coparticipación Municipal	-	-	-	-	40.038	118.125	117.436	139.416	135.822	112.046	101.049
- Regalías (c)	-	-	-	-	-	-	-	-	23.553	23.567	18.927
- Recursos Propios	110.099	152.714	152.092	125.013	96.805	78.916	102.830	111.877	46.507	57.512	77.376
- Otros (d)	16.635	15.225	44.088	36.582	38.404	8.194	4.826	11.599	7.317	6.089	8.347
- Recursos Específicos de Municipios	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Continúa

Recursos Externos	171.653	192.798	282.218	283.424	292.067	270.301	324.134	225.381	212.467	235.230	275.075
- Créditos	132.983	148.880	232.433	217.460	237.645	222.710	256.428	174.238	153.553	174.163	202.934
- Donaciones (f)	38.670	43.917	49.785	65.963	54.421	47.590	67.706	51.143	58.914	61.068	72.140
TOTAL	315.378	420.500	531.580	480.568	513.289	519.733	588.693	548.280	504.689	530.628	583.495

Recursos Internos	332.717	270.347	181.942	202.430	233.841	548.644	689.944	923.369	1.029.793	1.012.471
-TGN y TGN-Papeles	41.956	29.391	19.291	21.083	15.323	11.224	21.734	80.927	118.752	99.294
- FFAL	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
- DIFEM	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
- DIFAD	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
- Fondo de Compensación (c)	11.322	8.412	4.321	6.914	2.933	5.363	4.636	9.299	5.147	13.165
- Fondo Vial (c)	2.634	-	-	-	-	-	-	-	-	-
- Recursos Contravalor	19.248	31.081	13.499	17.962	10.722	15.913	16.435	18.014	14.678	6.575
- Coparticipación IEHD	37.423	17.531	13.367	12.010	13.142	15.460	12.377	35.388	14.296	26.524
- Impuesto Directo a los Hidrocarburos (e)					65.583	86.782	107.561	170.592	232.870	220.194
- Coparticipación Municipal	96.892	78.601	65.475	65.892	9.637	214.482	318.489	242.028	193.601	147.824
- Regalías (c)	27.779	32.996	33.187	43.862	76.819	172.149	171.302	197.150	243.427	185.842
- Recursos Propios	83.536	63.782	27.625	31.029	35.187	23.180	32.159	159.029	202.248	247.606
- Otros (d)	11.929	8.552	5.177	3.678	4.494	4.091	5.251	10.942	4.774	887
- Recursos Específicos de Municipios	-	-	-	-	-	-	-	-	-	64.560

Recursos Externos	275.075	306.104	314.388	317.856	399.178	395.342	330.825	315.467	427.851	409.609	508.649
- Créditos	202.934	193.690	198.232	216.705	302.524	311.592	229.284	223.165	300.789	258.347	376.578
- Donaciones (f)	72.140	112.414	116.156	101.151	96.654	83.750	101.541	92.302	127.062	151.262	132.071
TOTAL	583.495	638.822	584.735	499.798	601.608	629.183	879.469	1.005.411	1.351.220	1.439.402	1.521.120

- (1) A partir de 1992 se incluye la inversión del FIS.
(2) Incluye estimación de Gobiernos Municipales.
(3) Incluye ejecución de Gobiernos Autónomos Municipales.
(c) Desagregación presentada a partir de 1998.
(d) Incluye Otros Gobiernos, PL 480, Aportes de Beneficiarios y Otros
(e) El impuesto Directo a los Hidrocarburos (IDH) se recauda desde el año 2005
(f) Incluye donaciones HIPC II
FUENTE: Viceministerio de Inversión Pública y Financiamiento Externo.

AÑO	GLOBAL ⁽²⁾	COMUNIDAD ANDINA ⁽³⁾	MERCOSUR ⁽⁴⁾	PAÍSES INDUST. ⁽⁵⁾	UNION EUROPEA ⁽⁶⁾	ALADI ⁽⁷⁾
1990	99,7	113,5	94,7	104,4	133,9	90,3
1991	96,5	90,4	94,7	99,7	125,5	108,3
1992	100,2	95,0	100,9	102,2	132,2	133,7
1993	101,3	98,1	109,2	99,4	124,5	164,2
1994	108,9	114,4	115,8	104,4	130,1	160,5
1995	111,9	117,7	119,8	107,9	136,4	158,6
1996	105,1	115,6	116,5	98,5	126,8	118,3
1997	111,9	116,9	112,9	95,8	113,8	114,2
1998	100,9	110,4	110,6	90,8	110,1	109,5
1999	100,0	104,7	95,0	97,8	109,3	99,5
2000	99,7	101,9	99,0	99,4	98,3	100,1
2001	102,5	106,4	95,0	104,9	102,5	97,7
2002	104,4	113,2	75,1	116,2	118,0	81,5
2003	115,1	114,6	82,8	128,9	147,8	85,0
2004	124,5	126,4	90,2	131,5	164,3	90,2
2005	128,0	135,5	106,0	128,8	161,8	104,5
2006	127,1	131,2	115,9	122,1	158,4	110,3
2007	125,7	131,60	119,2	114,3	159,5	112,9
2008	112,2	120,4	113,6	100,8	143,1	106,8
2009	101,7	111,1	100,3	94,2	127,5	93,1
2010	101,2	118,7	108,1	94,7	120,2	98,7

(1) Calculado en base a la cesta de monedas de los principales países socios comerciales de Bolivia.

La fórmula utilizada es la siguiente:

$$ITCR = \left\{ \left[\sum_i (ITCN_i \cdot IPC_i^* \cdot w_i) \right] / IPC \right\} \cdot 100$$

Donde: ITCR : Índice del Tipo de Cambio Real de Bolivia.

ITCNi = ITCN (Bs/\$us) / ITCNi (moneda país i/\$us)

IPC : Índice de Precios al Consumidor de Bolivia.

IPCi* : Índice de Precios al Consumidor del país i.

wit : Ponderación correspondiente al país i, de acuerdo a su participación en el comercio de Bolivia en el periodo de observación. La ponderación está definida por:

$$w_i = [(X_i + M_i) / \sum_{i=1}^{13} (X_i + M_i)]$$

(2) ITCR multilateral con todos los socios comerciales de Bolivia.

(3) ITCR multilateral de Bolivia con los principales socios comerciales de la Comunidad Andina.

(4) ITCR multilateral de Bolivia con los principales socios comerciales del MERCOSUR.

(5) ITCR multilateral de Bolivia con los principales socios comerciales Industrializados.

(6) ITCR multilateral de Bolivia con los principales socios comerciales de la Unión Europea; se corrige el tipo de cambio antes de 1999 por el tipo de cambio de moneda extranjera por E.C.U., que a partir de 1999 se sustituye por el EURO.

(7) ITCR multilateral de Bolivia con la Asociación Latinoamericana de Integración.

Nota: Los datos en negrilla para cada año representan el promedio de los índices mensuales.

FUENTE: Fondo Monetario Internacional.